



巴菲特

的

李丹◎编著

人生财富课

本书献给所有想要成功的朋友们

在经典中寻找基点，在成功中发现光明

品读巴菲特与众不同的人生，解读他的投资理念与商业思想

最新
珍藏版

BAFEITE DE RENSHENG CAIFU KE

北京工业大学出版社

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088！

理想藏书 551888

巴菲特的 人生财富课

李丹◎编著



北京工业大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

巴菲特的人生财富课 / 李丹编著. —北京: 北京工业大学出版社, 2013.5

ISBN 978-7-5639-3489-8

I. ①巴… II. ①李… III. ①巴菲特, W. —人生哲学—通俗读物 IV. ①K837.125.34-49②B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 076668 号

巴菲特的人生财富课

编 著: 李 丹

责任编辑: 陶国庆

封面设计: 冀之扬设计

出版发行: 北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 100124)

010-67391722 (传真) bgdcbs@sina.com

出 版 人: 郝 勇

经销单位: 全国各地新华书店

承印单位: 北京建泰印刷有限公司

开 本: 787mm×1092mm 1/16

印 张: 17.25

字 数: 253 千字

版 次: 2013 年 5 月第 1 版

印 次: 2013 年 5 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978-7-5639-3489-8

定 价: 32.00 元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题, 请寄本社发行部调换 010-67391106)

前 言

前 言

提起沃伦·巴菲特的大名，在全球投资界可谓如雷贯耳，无人不知。他以区区 100 美元起步，仅仅依靠从事股票和企业投资，创造了如今 690 亿美元的财富神话。他曾经几度登上世界首富的宝座，他管理的伯克希尔公司净资产规模全球第一，他是全球一致公认的最成功的投资大师，被全球投资界尊称为“股神”。

如果你在 1956 年把 1 万美元交给巴菲特，到今天，你就将拥有 2.7 亿美元的资产，这还仅仅只是税后收入！

巴菲特投资 44 年，在长达近半个世纪的投资生涯中，他经历了全球经济萧条、东西方冷战、美国数次对外战争和国内多次动乱、石油危机、数次股票市场崩盘、9·11 恐怖袭击、全球金融危机……每一次危机都曾激起全球金融市场的大动荡，让无数投资者倾家荡产。可巴菲特却总能在危机之中镇定自若，独善其身，甚至绝地反击，逆市而上。巴菲特从来没有用过财务杠杆，没有投机取巧，没有遭遇过大的风险，更没有哪年亏损。不管外界如何风云变幻，巴菲特始终保持良好的态势。不得不说这是一个伟大的奇迹。也正因如此，巴菲特的投资思想为全球无数的投资者所信奉，所有的投资者都希望能学到他的投资方法。他的一举一动都影响全球市场走势，不仅他每年的投资业绩被拿来与市场表现作比较，甚至他的一言一行都会给国际金融市场带来不小的波动。

巴菲特是与生俱来的投资天才，他从 6 岁就开始梦想挣大钱。中学时期的巴菲特做过报童，和朋友开过游戏公司，甚至买过农场来出租以赚取



巴菲特的 人生财富课

租金。他在 11 岁时投资了他平生的第一张股票，从此走上投资之路，一步步登上财富的最高峰。

巴菲特是稳健与理性的投资思想的代表，他只对那些最有价值的企业进行投资，在错综复杂的投资市场上，巴菲特始终保持对投资对象的长久关注，永远坚持投资而不是投机的价值投资理念。仿佛拥有神奇的财富“魔法石”，巴菲特以他敏锐的业务评估技术、简单质朴却又奥妙无穷的投资哲学和投资策略，聚敛了大量的财富。

在 44 年里，巴菲特不仅为股东们创造了 3 万多倍的高额回报，还在全世界的 30 多万伯克希尔股东中培育出了数以万计的超级富豪。

巴菲特具有非凡的创造力、高尚的品格、敏捷的反应，以及有趣的幽默感。他拥有卓越的投资远见和投资理念，他成为信誉、诚实、安全的化身。

然而，巴菲特生活很节俭，从不浪费财富；他淡然看待金钱，曾向比尔和梅琳达·盖茨慈善基金会捐献了 370 亿美元，这是历史上金额最大的单次慈善行为，他只为子女们留下自己 1% 的财富。

为什么巴菲特能在一望无际的股海中发现能带来高额利润的股票？为什么他能在面对股市的巨大震荡和危机时镇定自若？为什么他总能把买卖时机把握得恰到好处？为什么他总是能够在可怕的股灾中全身而退？

本书通过巴菲特的成长和投资历程，全面剖析他的投资理念、投资技巧和投资方法。正如巴菲特告诉我们的：真正伟大的投资成功之道，只需要很少的几个原则就可以，非常简单，却非常有效，任何一个普通投资者都能掌握，都能运用。

相信这些简单而宝贵的投资经验，能为更多的投资者提供借鉴，指点迷津。如果你还不是一个投资者，它可以帮你成为一个投资者；如果你已经是一个投资者，它可以让你变成一个更出色的投资者。

目 录

目 录

第一章 少年巴菲特

- 伟大的巴菲特家族 / 003
- 经济大萧条的 1929 年 / 007
- 1930 年，巴菲特“中彩” / 012
- “恶童”巴菲特 / 016
- “赚钱是一件有意思的事” / 020
- 卖报的小行家 / 024
- 弹子机：好玩又赚钱 / 028

第二章 巴菲特辗转求学之路

- 理论不过是空谈 / 035
- 师从“华尔街教父”格雷厄姆 / 039
- “我的血管里流着 15% 菲利浦·费雪的血” / 044



巴菲特的 人生财富课

哈佛不识“金镶玉” / 048

成绩: A+ / 052

第三章 收放自如：大丈夫能屈能伸

为自己崇拜的恩师工作 / 059

创业，由 100 美元开始 / 064

资金的原始积累——拉拢外部合伙人 / 069

牛刀小试：玩转美国运通 / 074

激流中的选择：暂别股市 / 079

合伙公司“灰飞烟灭” / 083

第四章 “雪球”越滚越大

黄金搭档：查理·芒格 / 091

控股伯克希尔-哈撒韦 / 096

难以割舍的“保险情缘” / 100

攥紧线，放飞收购的“风筝” / 105

回归故里再创大业 / 110

第五章 媒体我最大

蚕食《波士顿环球报》 / 117

目 录

重拳出击《布法罗新闻晚报》	/ 119
牵手《华盛顿邮报》的一段传奇	/ 124
助推最大传媒合并案	/ 129

第六章 “买股票吧，现金是垃圾”

选股就像挑老婆	/ 137
低迷购进：用资本吃掉竞争者	/ 142
长期投资：专情比多情幸福1万倍	/ 147
不战而胜的秘诀：投资而不投机	/ 152
回购股票可以看作是风向标	/ 157
“把所有的鸡蛋放在同一个篮子里”	/ 161

第七章 “别人贪婪时我恐惧，别人恐惧时我贪婪”

平静地度过“黑色星期一”	/ 169
低价收购潜力股：可口可乐	/ 173
做价值投资的坚守者——投资吉列	/ 177
在所罗门兄弟公司危机中显神通	/ 181
沉浮航空业，屡战金融危机	/ 187
与迪士尼的两次“亲密接触”	/ 192



巴菲特的 人生财富课

第八章 华尔街的另类大手笔

- 外资大鳄虎视中国企业 / 199
- 投资中石油，再续投资神话 / 203
- 在金融寒冬中“疯狂扫货” / 208
- 比亚迪：精选的“捞手” / 213
- “潜伏”美国高铁 / 217

第九章 “铁公鸡”也可以很慷慨

- “我成为首富是因为我花得少” / 225
- 只爱汉堡包和可口可乐的亿万富翁 / 230
- 有桥牌打，不介意坐牢 / 233
- “我不会把钱留给孩子” / 238
- 慈善捐款 370 亿美元 / 242
- 谁会成为“股神”的接班人？ / 247

附录一 巴菲特大事记 / 253

附录二 巴菲特的财富名言 / 257



第一章 少年巴菲特

1930年8月30日，沃伦·巴菲特出生于美国内布拉斯加州的奥马哈市。巴菲特的财富和智慧让太多人羡慕和崇拜，但是巴菲特的成功并非偶然，这要归结于他从小对数字和金钱的敏感。

他刚出生的几年，正值美国经济大萧条时期，巴菲特的父亲失业，生活非常拮据。童年的困苦经历对巴菲特产生了巨大的影响，使他从小就对财富充满了一种执着的渴望，并且一生都没有动摇。

巴菲特的财富一直在不断地增长。到2009年，尽管股市行情非常糟糕，但是，巴菲特的个人财富已超过370亿美元，仅比当时的世界首富比尔·盖茨少30亿美元。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第一章 少年巴菲特

伟大的巴菲特家族

一个人的成功除了缘自自身的努力和天赋之外，其实还和他的家庭环境有着重要的联系。同样，巴菲特的成功与他的家族传统和家庭环境也是息息相关的。

要谈沃伦·巴菲特的财富人生，就得先从他的家族传统开始。

任何人都承认，一个精明的商人一方面是多赚，另一方面是合理地消费。巴菲特家族的人祖传的习惯就是特别抠门儿，尤其对自家人更抠门儿。虽然巴菲特家族的人大都很会做生意，在理财方面也有着很好的习惯，但是和那些善于挥霍的富人相比他们很懂得节俭。

第一代巴菲特家族人是约翰·巴菲特，他是法国的一名地区纺织工人，直到美国内战结束后他都待在长岛做农场主。

悉尼·霍曼·巴菲特是巴菲特家族开始做生意的领头人。1867年，悉尼·霍曼·巴菲特的祖父在长岛有一个农场，他雇用年轻的悉尼·霍曼·巴菲特为自己清理土地。

当满怀憧憬和抱负的悉尼听说自己每天的工钱只有 50 美分的时候，他变得愤怒和不满。因为这份工钱比给外面的临时工的还少。年轻的他扔下斧子离家出走了，驾着马车来到了奥马哈。

奥马哈位于密苏里河的沿岸，地形以山地为主。在还没有发展起来的时候，因为地理环境的关系，当时一片荒芜。

19 世纪 50 年代中期，在内布拉斯加开放以后，它才开始慢慢地发展起来。后来，政府又把这一地区作为美国太平洋铁路东边的终点站建立起来。在铁路与大陆建立连接之后不久，很多的定居者、投机者、流浪汉等



巴菲特的 人生财富课

各种人都来到了这片土地淘金发展，奥马哈的发展势头更加强大。

在奥马哈地区刚开始发展的时候，巴菲特家族的悉尼就已经投入到了这座城市的商业领域中，他为自己创办了名为 S.H.巴菲特的杂货店。具备生意头脑的悉尼，很快便开始根据人们的需要调整所售的货物，出售些鹌鹑、野鸭、草原鸡等东西，巴菲特家族商店的生意越来越红火。

虽然祖父对悉尼的出走感到不快，对于悉尼的杂货店也持有怀疑态度，但血浓于水，祖父在生意中还是会不时地给悉尼一些善意的建议。

他不止一次地给悉尼·巴菲特指出：经商最重要的是要谨慎，即“以谨慎为本”的原则。有一次，祖父在信中对悉尼说：“但愿春天来临的时候，你的事业会有更大的发展，但是要知道我们并不强求你赚很多的钱。一旦生意不景气的话，你应该及时地退出来，首先要想到偿还你的债务。因为信誉对于一个商人来讲是最重要的。”

作为一个新发展起来的城市，奥马哈很快变得繁荣，高楼林立，交通发达。有了铸铁的建筑物，还有了工人们消遣娱乐、享受艺术的剧院，人口已经达到了 14 万人。

随之繁荣的还有悉尼·巴菲特的事业，悉尼·巴菲特乘势追击，又开了两家更大的商店。他的两个儿子也被他带进了商场。

奥马哈的富人办公区的森林景区与他们当时的杂货店位置只有不到两公里的距离。

欧内斯特，巴菲特的祖父，很好地继承了父亲悉尼的经商本领。在城西的位置定居，并重新开了一家商店。

他对商机有着一双敏锐的眼睛和耳朵，他察觉到奥马哈的居民正在逐渐迁往西岸，于是他从中发现了郊区的潜在市场，开始了一项新的信用销售业务。慢慢地，很多富人家里的厨师都向欧内斯特下了订单，他的生意也变得日益兴隆。

这也正是巴菲特所继承下来的洞察宏观面，作出准确判断将伯克希尔-哈撒韦公司塑造成美国最大的企业集团的奥秘。另外一点是老人严格、公正、低成本的资金管理——这就是探索财富最可贵的基本因素。

霍华德·巴菲特，巴菲特的父亲，作为欧内斯特的继承人，他性情温

第一章 少年巴菲特

和，有着更加善于独立思考的头脑，却对自己父亲的经商事业提不起一点儿兴趣。

他渴望自己在新闻界任职，读大学时他就为此准备着，曾在《内布加拉斯报》做过编辑，并且在偶然的机会认识了他生命中重要的一个人——沃伦·巴菲特的母亲利拉。

利拉·斯塔尔生活在内布拉斯加的一个小镇上，她的家庭境况并不是很好，母亲身体状况欠佳，大部分的时间都是因为精神萎靡而久卧在床；父亲在小镇上经营着一家叫做《卡明县民主报》的周报。

利拉从小就学会了照顾自己，每周都帮助父亲的周报干活儿。在她高中毕业即将要上大学的时候，为了挣足够的学费，她出来求职。也是这个机会，她才和巴菲特的父亲霍华德相识。

她来到了当时的《内布拉斯加月报》面试，面试官正是霍华德·巴菲特。利拉的幽默、乐观、美丽、学养深深地打动了霍华德·巴菲特。两个人由于爱好相投、性情一致，很快就坠入了爱河。1925年，他们在浪漫的圣诞节举行了婚礼。

霍德华最终放弃了在报社的工作，听从父亲的意愿，到一家保险公司工作。因为兴趣不相投，他产生了厌倦情绪，最后还是做起了自己喜欢的证券经纪人，坚持走自己的道路。

霍华德当时从事的证券工作，在他的父亲看来，是一个安全性很低的行业，它充满着极大的不确定性和不稳定性。他的父亲曾经这样评价他：那些拿着靠自己的努力所赚来的钱去做投资的人肯定是一个最笨的傻瓜。

巴菲特的父母对政治感兴趣，并且对数学也有天分。巴菲特的成功一直告诉着我们，要持续关注政治局势变化，巧妙地寻找价值洼地，投入全部精力，出其不意地挖掘潜在的投资价值，并且要有自己的观点倾向，对于正确的选择，我们要善用自己的执着战胜瞬息万变的投资世界。

1930年8月30日，奥马哈潮湿的夏天，闷热难耐，沃伦·巴菲特这个略显性“急”的孩子早产了5天。

因为股市崩溃以及新婚没有太多的持家经验，霍华德和利拉在刚开始的日子过得很艰难。小沃伦·巴菲特的降生，打破了这个家庭因受经济困



巴菲特的 人生财富课

扰而笼罩的沉闷气氛，给这个家庭带来了无限的希望和快乐。

或许是受到这样特殊的环境影响，巴菲特似乎对股市天生就有着某种说不清的亲切感。在巴菲特成长的前几年里，由于美国经济衰退的影响，他的家庭生活举步维艰。看着父母每天为衣食犯愁，5岁的巴菲特产生了一个执着的愿望：自己要成为一个非常富有的人。

因此小时候的沃伦·巴菲特是个非常懂事的孩子，做事很谨慎。巴菲特家族具有优秀的精神品质——温文尔雅、坚忍不拔以及脾气温和等，也都在沃伦·巴菲特身上得到了很大的继承。

每次母亲带沃伦·巴菲特去教堂，他都会乖乖地坐在母亲的身边，不乱跑，也不打闹，这让他的父母很省心。一直到后来，他依然是一个懂事听话的孩子。

沃伦·巴菲特从小就流露出一些天才的气质，与数字有着不解之缘。他对数字极为敏感，并且表现出一种如饥似渴、聚精会神的专注。

小巴菲特从小就当起了卖报童，每天早晚送两次报纸，一天只工作2小时左右，一个月就能赚175美元。他送了3年报，攒了2000多美元。当时黄金每克1.2346美元，以2009年11月初每克39.154美元的金价推算，1945年秋天巴菲特攒的2000美元相当于现在的6万多美元，相当于人民币40多万元。

还有一次小巴菲特生病了，在医院里他什么都不做，连自己喜欢的东西也不吃，只是拿着一张纸在上面写了一串串的数字，他告诉护士阿姨：这些数字就是他以后的财富。

.....

40年的投资生涯里，巴菲特从没有用过财务杠杆，没有投机取巧，没有遭遇过大的风险，没有哪年亏损。不管外界如何风云变幻，巴菲特在市场上一直保持良好的态势，同期没有哪个人能与巴菲特相媲美。严格地说，甚至没有人能够接近他。

这是一个奇迹！在别人看来，这简直是一件不可思议的事情。

巴菲特家族的先驱们留下了这样一段话：“守好你的信用，这好过赚钱。如果你想继续做生意，就要懂得见好就收，有一定的利润就要知足。

■ 第一章 少年巴菲特

不要轻率行事，不要急躁仓促，这样无法大富大贵。我希望你在生活中能以良好的心态对待生存与死亡。”这些似乎浅显而朴实的道理，其实在股票投资场上却是真正的金玉良言。这也许就是巴菲特的魅力，一个伟大的家族一代代流传下来的奥秘。

经济大萧条的 1929 年

巴菲特曾经说：“我非常喜欢 1929 年，因为那是我生命开始的时候。我的父亲当时是一位股票经纪人，1929 年秋天股票市场崩溃之后，他不敢给所有那些遭受损失的人打电话。所以，每天下午他不得不待在家里，当时家里还没有电视机……情况非常不妙。我是在 1929 年 11 月 30 日左右有了生命的，所以，在我的内心深处对于 1929 年的股票市场崩溃始终都有一种亲切感。”

1923 年 8 月 2 日，柯立芝接任美国总统。

柯立芝主张小政府、大社会的理念，认为政府应尽量减少干预。所以柯立芝在任期间，对于国家经济尽量保持沉默。

到 1928 年，美国的国内生产总值从 1923 年的 854 亿美元增长到 974 亿美元，股市也随之大涨。从他就任总统时的 88 点，狂涨至 1929 年 2 月底时的 318 点。

早在 1927 年初，从道琼斯指数上涨到 156 点开始，股市的人气就开始越来越旺，越来越多的人开始谈股票、买股票。

从那时开始，美国的券商们雇用了大批股票推销员，他们出现在城市的街道上、乡镇的小路间，甚至人们的门前，他们一遍遍地向民众讲述各种炒股的好处，以吸引更多的游资加入股市，对于炒股的风险，他们却不提及。民众的热情就这样被激发出来，炒股开始成为全民性的投机行为。

1928 年，美国股市接近疯狂。人们甚至指责地铁公司没有在车厢里装上信息传输设备，从而使他们在乘车途中无法炒股。工厂的车间里安放着



巴菲特的 人生财富课

大黑板，有专人每隔一小时就写上交易所的最新行情；乡村牧场上的人们通过高音喇叭收听电台的股市行情；出租车司机和乘客热情地讨论股票；连路边擦皮鞋的都要向顾客介绍当天的热门股。

当时卖保险的霍华德·巴菲特发现，保险客户越来越难成交，因为很多客户不愿意用钱买保险，却把钱投入股市。他敏锐地感受到了股市的热潮，马上决定转行，进入股市。他成功地进入联合银行，成为一名股票经纪人，收入自然比之前增加了许多。

霍华德入行的时候，牛市正好处于半山腰。两年之后，这头疯牛突然跳下了悬崖。

疯狂的投机热潮让纽约股市疯狂上涨，没人认为股市的泡沫会有破灭的一天。股票的交易量远远超出了经济的实际需要，很多炒股者以股票作为抵押进行信用交易，一旦投机人信用度下降，就要增加更多的保证金，而缺乏资金的投机者就只能抛售更多的股票来弥补。

1929年，共和党人胡佛接任总统，继续采取发展商业的政策。很多人乐观地认为，胡佛上台后经济会继续快速地发展，股市必然会继续大涨。霍华德没有想到，美国历史上最大的熊市将和他的儿子巴菲特一起降临到这个世界。

1929年9月3日，道琼斯指数从开始的1921年的75点，最高涨到了386点，8年涨了5倍。但是没人能够预料，在疯狂上涨的大牛市中，恐怖的股灾悄悄地开始孕育。

1929年，是让很多美国人至今记忆犹新、惊魂未定的一年。

10月28日，美国股市的黑色星期一，道琼斯指数从295点跌到261点，成交量921万股。

10月29日，星期二。

早上开盘时，股票市场一切如往常，似乎并没有出现什么特别的迹象，甚至在一小段时间里，股指还非常坚挺，当时的交易量也非常大，一切似乎都很平静。

从美国钢铁公司的65万股股票以每股179美元出售，却找不到一个买主开始，情况变得糟糕起来，其股价就此开始下跌。紧接着，毫无征兆

第一章 少年巴菲特

地，股市就像得了传染病一样，一支又一支股票的价格开始下跌，大崩盘终于来临。

到了 11:00，股市陷入疯狂，人们竞相抛盘。11:30，股市已经完全陷入恐慌，大盘狂跌不止。

那一天，道琼斯指数最低跌到 212 点，当日收盘 230 点，与前一天收盘时的 261 点相比，股市暴跌 31 点。当天换手的股票达到 1289460 股，其中的许多股票售价之低足以导致其持有人的希望和美梦破灭。仅一天之内，市值损失高达 140 亿美元。

股票成为废纸，数字全无意义。股市疯狂的下跌势头引发了大规模的抛售狂潮。24 日当天，一个煤炭公司的老板看着正在下跌的指示板，倒地死在了其经纪人的办公室里。无数昔日的“百万富翁”一觉醒来便一贫如洗。许多出去游玩的富人回来后绝望地发现，他们已变成了身无分文的贫民……

1929 年，美国政府年度预算只有 30 亿美元，而这一天股市暴跌导致的市值损失就相当于整整 4 年的政府预算，被称为纽约证券交易所 112 年以来最糟糕的一天。

从这一天开始，美国迎来全球有史以来跌得最惨的大熊市，并由此引发了全世界长达 10 余年的经济衰退，堪称历史上影响最大的一次股灾。

自杀风从那时起开始蔓延，一个小时内，就有 11 个知名投机者自杀身亡。

在随后的一段日子里，纽约证券交易所迎来了自成立 112 年来最为艰难的一个时期。至 11 月 13 日，仅一个多月的时间，道琼斯指数跌到 200 点以下，两个半月跌幅达 48%，市值累计损失超过 400 亿美元，超过了美国政府 50 年的财政预算。

统计表明，从 1929 年 9 月到 1933 年 1 月间，道琼斯 30 种工业股票的价格从平均每股 364.9 美元跌落到 62.7 美元，20 种公用事业的股票的平均价格从每股 141.9 美元跌到 28 美元，20 种铁路的股票平均价格则从每股 180 美元跌到了 28.1 美元。

两年之后的 1932 年 7 月，道琼斯指数最低跌到 41 点，至此，美国股



巴菲特的 人生财富课

市在3年内下跌了89%，1美元变成了11美分，百万富翁亏得只剩11万美元，曾经的万元户只剩下1100美元。

如此巨大的损失，对于150万美国股民来说，简直是毁灭性的打击。当时很多人是用保证金炒股，损失因此被进一步放大。上千人受不了财富大幅缩水的刺激，跳楼自杀。

股市泡沫的破灭随之引发了金融的动荡，大量坏账的出现引发了银行系统的严重问题，全美几千家银行倒闭，数以万计的企业关门，对所有的美国人造成了强烈的间接冲击。短短的4年间，美国出现了四次银行恐慌。

就在1929年11月29日下午，美国股市如天崩地裂般地暴跌之后，一个股票经纪人怀着极度的害怕、担心和恐惧的心情，早早地回到家里。他就是一代“股神”的父亲——霍华德·巴菲特。

家里没有电视机，收音机里全是令人恐慌的消息，唯一能够安慰他的人就是他的妻子利拉。1929年11月29日，在这个美国股市最黑暗的夜晚，巴菲特的生命开始孕育。

巴菲特不止一次地说，自己喜欢那个年份。因为股市暴跌，父亲不敢给客户打电话，下午只能待在家里打发时间，所以他才会来到这个世界。巴菲特开玩笑说，如果当时他的父亲业务繁忙，说不定自己就不会来到这个世界了。

1929年的股市大崩溃，引发了全球长达10余年的经济衰退，经济大萧条持续的时间超过以往经历的任何一次。

在这场空前的经济浩劫中，富裕阶层损失了财产，几近一生积累的财产毁于一旦。这些掌握着大部分消费收入、构成大部分的个人储蓄和投资来源的富人们的破产，随即导致美国经济失去了支撑。众多银行宣告破产，由此导致美国经济瘫痪，进而使整个西方经济走向大萧条。而且这一切迅速地转化为订单的减少和失业的增加。

在股市崩溃前的1929年，全美失业率仅为2.5%，到1933年，全美失业率达到创纪录的25%。全美国大约有1300万人失业，几乎在4个劳动力中就有1个失业。

失业率的骤升让无数美国普通家庭陷入困境，至少200万中学生辍

■ 第一章 少年巴菲特

学，大量的无家可归者栖身于铁道边简易的纸棚，许多人因不堪忍受贫困而自杀，社会治安恶化。

在那个可怕的时代，穷人们为了省钱想出种种办法，男人把刮胡子刀片磨磨再用，吸烟者自己动手卷纸烟，家家改用 25 瓦灯泡只为省电，孩子们到大街上拣汽水瓶到铺子里退钱，人们排着长队到面包店买隔宿的面包，母亲把自己的衣服改一改给女儿穿，人们把收到的圣诞卡片保存起来，然后再改寄给朋友……

当时，巴菲特的母亲没有固定工作，为了贴补家用，她不得不去做临时秘书和打印工作。下班后，她还得走回家做家务。

1931 年，在巴菲特 1 周岁生日前夕，父亲霍华德所在的银行倒闭了，他就此失业。更加糟糕的是，因为银行的倒闭，存在银行的钱也不能及时取出来，家庭生活更加窘迫。

霍华德失业后，全家没有了收入来源，为了能让生活维持下去，他与朋友乔治·斯克莱尼卡成立了巴菲特-斯克莱尼卡公司，一起经营投资证券、市政公司以及债券投资的业务。

但是当时的人们还没有从股市的恐慌中摆脱出来，股票在人们心目中完全失去了信任度。加上当时小麦价格暴涨，许多市民连吃饭都成了问题，只能靠救济度日。公司的业务极其惨淡，收入非常微薄，举步维艰。

作为妻子和母亲，巴菲特的母亲利拉给了丈夫最大的支持。为了能让丈夫吃得饱一些，她常常暗自减少自己的饮食；为了省钱，她没有去过教堂一次，因为这样每次便可节省下 29 美分。

一代“股神”巴菲特就是在这种窘迫的环境中出生并度过了最初的童年时代。也许正因为出生在如此低迷的经济萧条时期，巴菲特在此后的一生中，对股市暴跌都能够保持宽松的心态。



巴菲特的 人生财富课

1930 年，巴菲特“中彩”

1930 年 8 月 30 日，美国西部一个叫做奥马哈的小城，天气闷热潮湿，一场骤然来袭的狂风暴雨带来了一个婴儿第一声微弱的啼哭。未来全球投资市场上的风云人物，一代“股神”沃伦·巴菲特来到了这个世界。

“我觉得我简直是太棒了！我是 1930 年出生，当时我能出生在美国的几率只有 2%，我从在母亲子宫里孕育的那一刻就开始中彩票，如果我不是出生在美国而是其他国家，我的生命将完全不同！试想一下：你想成为美国人的愿望有多强烈？你会用收入的百分之多少来成为那个出生在美国的孩子？这就说明社会会对你的命运有一定的影响而不仅仅是影响你与生俱来的能力。”谈到他的出生时，巴菲特这样说。

沃伦·巴菲特在家里的三个孩子中排行老二，是家里唯一的男孩。他的母亲利拉来自内布拉斯加州的一个小镇，她是一个性情开朗的女人。她为人随和，是公认的贤妻良母，也有着与生俱来的对数字的敏感和很好的经济头脑。

按照中国史书记载的惯例，每逢大人物出世，天地间总会出现一些异象，比如狂风暴雨、电闪雷鸣，等等。而“股神”巴菲特的出世，却伴随着美国百年不遇的巨大股灾。

在欧美投资界，似乎有一个奇妙的规律，“熊市出股神”。从欧美 200 多年的股市发展史来看，有许多伟大的投资大师都生于熊市，长于熊市。巴菲特也不例外，他的生命开始于股市有史以来最黑暗的“黑色星期一”，他当时窘迫难当的父母不会想到，几十年后，这个在狂风暴雨中出世的体重 2.75 千克的早产儿，将通过投资成为世界首富，成为一个影响全球金融市场的人物。

巴菲特刚出生，他完全不知道他的出世伴随着股灾、天灾、人祸。当时有 4000 万美国人陷入一贫如洗的境地，股市连跌三年。1932 年 7 月，

第一章 少年巴菲特

道琼斯指数最低为 41 点，与最高的 386 点相比，下跌了 89%，一美元变成了 11 美分，数千人亏到跳楼自杀。

作为股票经纪人的父亲霍华德，直接受到了来自股灾的巨大冲击。

股市连续暴跌，无数股民破产，所有的股民都在拼命地抛售股票，这个时候，股票连废纸都不如。霍华德每天很早出门，挨家挨户拜访，寻找新客户，劝说老客户，经常跑到天黑才回家。妻子利拉不放心，天天陪着他，霍华德谈业务时，利拉就远远地坐在外面等，她担心霍华德因为连续不断的巨大打击而自杀。

情况却始终不容乐观，霍华德整整跑了 4 个月才做成一单股票业务，拿到 5 美元的佣金。一家人的日子过得非常拮据，甚至一度连吃饭都成了问题。

然而，困境中出世的巴菲特却非常喜欢 1929 年的大熊市，在日后接受采访时，他不止一次地表示：“我对 1929 年的股市大崩盘总是怀有一种温暖的感觉。”

巴菲特此后几十年的投资生涯表明，他在股市上赚到大钱的时机从来不是大牛市，而往往是大熊市。巴菲特一生特别喜欢熊市，原因很简单，他是长期投资的坚定支持者，越是熊市，股价跌得越厉害，股票越便宜，长期投资的收益率也就越高。

冥冥之中，似乎一切都有定数。

1931 年 8 月 13 日，就在巴菲特周岁生日前夕，父亲霍华德提前带回了生日礼物——联合街道银行破产倒闭了。随着银行的倒闭，霍华德的工作泡汤了。更糟糕的是，1932 年的美国还没有存款保险制度，私人银行一旦倒闭，人们存在银行的钱就没有了，国家不会为此提供任何赔偿。

尽管霍华德在得到消息的第一时间就飞跑去银行提取存款，然而他从早上 8 点排到晚上 10 点，队伍却在还没有轮到他的时候解散了，银行关门了，永远不会再有一分钱的了，全家的储蓄存折成了一堆废纸。

如果说家里还剩下点什么东西，那就是欠下沃伦的爷爷欧内斯特杂货店的一笔债款。尽管欧内斯特给了儿子一些时间宽限来偿还，霍华德依然觉得前景非常黯淡。



巴菲特的 人生财富课

1932年，小麦价格暴跌，农民们只能靠救济度日。沃伦的母亲要费尽千辛万苦才能在餐桌上凑出一顿饭菜来，却无法让全家成员吃饱。为了让丈夫多吃一点儿，她不得不经常自己饿着肚子。

在全家几乎走投无路之下，霍华德只好去找自己的老爸，也就是巴菲特的爷爷欧内斯特，请求和四弟一起在店里工作。欧内斯特表示，他虽然可以在店里工作，但却无法支付薪水，只允许他在店里拿一些吃的东西，日后还要还钱。霍华德感到自尊心受到了极大的伤害，他无法接受，只好离开。

全家四口人依旧没饭吃。怎么办？只能尽量地节省。

利拉先是省掉出门购物坐公交车的钱，再远也走着去，即使买的东西很重，也要扛着走回家；之后，利拉省掉最基本的人际交往费用，她每周不再去教堂，以省掉29美分的和姐妹们喝咖啡的钱。

为了生存，霍华德在冥思苦想之后作出了一个大胆的决定，他要重起炉灶。很快，霍华德找到两个朋友卡尔·福克和乔治·斯克莱尼卡，合伙开了一家股票经纪公司。

在股市持续暴跌的行情中，在所有人都不想买股票、不愿谈股票的时候，创建一家股票经纪公司，这看上去似乎非常疯狂。

霍华德的股票经纪公司开业后，美国陷入金融危机。

为了挽救银行，政府直接开动印钞机。钞票印得越多越不值钱，大家越想买东西来保值。霍华德敏锐地从这场危机中看到了希望。

他开始推荐人们投资利润稳定、股息率很高的水、电、气等公用事业公司的股票，以及利率很高、有政府抵押，不会破产赖账的市政债券。很快地，霍华德推荐的最保守、最安全的股票和债券开始受欢迎，新股票经纪公司开张第一个月，他就赚到400美元。

到巴菲特开始上学的时候，全家的生活终于有所好转。巴菲特6岁时，全家人搬进了郊区的一家砖房里，在简单装修以后，巴菲特一家开始了新的生活。

这一段童年的困苦经历对巴菲特产生了巨大的影响，使他从小就对财富充满了一种执着的渴望，一生都没有动摇。

第一章 少年巴菲特

在金融危机带来的窘困中长大的巴菲特非常早熟。孩提时代的巴菲特胆小又内向，在刚刚开始学习走路时，他时刻弯着膝盖，好像总是害怕摔倒受伤。在任何时候，巴菲特总是乖乖地、安安静静地待在妈妈身边。他能连续数小时地沉迷在火车模型目录中，即使是一把牙刷，他都会一直盯着看两三个小时。

儿时就具备的这份惊人的耐心似乎能够解释，为什么日后巴菲特在看到股市行情暴涨暴跌时能够如此平静。

上幼儿园的时候，巴菲特开始对数字如饥似渴。他最喜欢的游戏就是和伙伴鲍勃·拉塞尔在拉塞尔家的前廊里俯瞰着繁忙的路口，记录下来往车辆的牌照号码。晚上，小巴菲特会在当天的《奥马哈世界先驱报》上计算每一个字母在上面出现的次数，并在草稿纸上密密麻麻地记录变化的数字。

不论是棒球的得分，还是赛马的输赢机会，每一个数字都逃不过他的眼睛。甚至对于世界城市年鉴上的任何一个城市，沃伦都能逐个报出该城市的人口数量。即使是每周日在教堂做礼拜时，他也要靠计算宗教作曲家们的生死年限来打发时间。

“那些跳动的数字给我无限的灵感，它们就像是我的启蒙老师一样，让我在今后的股票生涯中如鱼得水。童年是我人生中最惬意的一段时光。”时至今日，巴菲特回忆起这段童年时光，依然掩饰不住无限的满足和幸福。

6岁的时候，巴菲特得到了一只秒表，他从此非常着迷于精确地用秒表来记录时间。他发明了一项新游戏，在浴缸里装满水，把弹珠在浴缸后面的边缘上排成一排。然后把弹珠投进水中，同时按下秒表。当第一个弹珠到达浴缸底部，沃伦就按下秒表，宣布胜利者。他一遍又一遍地重复这个游戏，似乎从不会感到厌倦。

儿时的巴菲特对金钱有着无限的渴求和拥有欲望，他的第一个玩具，也是他最喜欢的玩具之一，是一个绑在手腕上的金属货币兑换器。他喜欢四处走动兑换零钱，他对于兑换的过程和拥有金钱的感觉非常着迷；而他最喜欢的消遣娱乐方式，竟然是用极快的速度计算复利利息。

很小的时候，巴菲特就在祖父的合作伙伴卡尔·福尔克夫人家的饭桌



巴菲特的 人生财富课

上充满豪情地宣称，以后自己会成为一个大富翁，如果实现不了自己的理想，就会从这栋高楼上跳下去。

“你们可能不知道，对我来讲有很多钱是一件非常快乐的事情。我会有办法让钱都聚集我的周围。而且，我要看到它们一天天不断地增长。”他这样对福尔克夫人说。

巴菲特的姐姐多丽丝说，巴菲特自从懂事的时候就迷上了经营活动，迷上了将金钱的数量和作用无限地膨胀扩大。因为那就是他的爱好。

8岁那年，巴菲特开始在父亲的书房里阅读各种书籍。早熟的巴菲特在学校里很受欢迎，他非常聪明并且勤奋刻苦，他可以就美国城市人口问题滔滔不绝地谈上半天。他在奥马哈的罗斯黑尔小学读书时，就曾因学习成绩优异跳了一级。他很擅长与人相处，但是，他身上始终体现着一种喜欢孤独的、我行我素的性格。

特殊的时代与幼年时贫困的家庭，让巴菲特过分早熟，而超强的记忆力和对数字与生俱来的敏感，更加坚定了他创造并拥有财富的信念，所有这一切，都为他日后的非凡成就奠定了坚实的基础。

“恶童”巴菲特

巴菲特的母亲利拉·斯塔尔是一位公认的贤惠妻子，她深爱着丈夫，每当她提起与霍华德的相遇，总会称之为“生命中最幸运的一天”。即使在极其窘困的日子里，她对丈夫也始终悉心呵护，不离不弃，如对待君王一般充满了忠诚与崇敬，并尽最大的努力支持丈夫的事业。

在所有人眼中，巴菲特的家庭都是如此的完美：父母亲之间充满爱意，经济状况日渐好转，全家人都拥有虔诚的信仰和崇高的道德……然而，事实上，在孩子们面前，利拉却绝对称不上是一位合格的“良母”。她过于追求完美，太渴望成为一个完美的妻子，这使得她时刻保持着对丈夫的崇拜，尽管她对股票有自己的见解，她也从不对霍华德提起，甚至自

■ 第一章 少年巴菲特

已头痛难忍时，她也尽量小心地不去打扰霍华德读书。长期且习惯性地压抑，使利拉经常感受到巨大的压力，而 she 将这些压力全部发泄到沃伦·巴菲特和他姐姐的身上。

利拉开始变得阴晴不定、反复无常。她会在没有任何先兆的情况下变得狂怒，一连好几个小时对孩子们暴跳指责。她极尽所能地贬损自己的孩子，不断地斥责着每一个她能想到的过错。狂怒中的利拉仿佛被恶魔附身，沃伦·巴菲特姐弟俩做的任何事情都难以逃脱她的责难。他俩任何轻微的违抗，都会招来更加恶毒的斥责甚至暴打。即使他们根本没有任何过错，她也会凭空捏造是非。

母亲完全无法预料的恐怖脾气几乎成为巴菲特姐弟俩童年时的噩梦，一旦她发作起来便无可逃避，却又会在毫无征兆的情况下突然收场。在这场不可能占据上风的战斗中，沃伦·巴菲特始终保持沉默，丝毫不作反击。多年后，巴菲特的妹妹罗贝塔说：“他没有被逼疯，他把事都埋在心里。”

沃伦·巴菲特从不与任何人发生争执，也从未向任何人提及母亲的脾气，他只是尽可能多地留在儿时伙伴的家里玩耍，以避免来自母亲的狂风暴雨。他的同学拜伦·斯旺森回到家里，经常会发现沃伦·巴菲特正坐在他家厨房里，天真而可爱地喝着百事可乐，嚼着薯片。

即使在多年以后，巴菲特有了自己的儿子，他妈妈的这一性格也没有丝毫改变。巴菲特的小儿子有一次曾经打电话给自己的祖母，却突然遭到了长达两个小时的数落。她叫他可恶的小人儿，责怪他不经常打电话，还列举出种种她臆想出来的缺点，把他说成一个一无是处的废物。放下电话后，孩子的眼中充满了泪水，巴菲特只能无奈地安慰他：“你终于知道我以前每天过的是怎样的生活了！”

没有人能够想到，如今在公众面前慈祥和蔼并热衷于慈善事业的“股神”巴菲特，却曾经是一个爱钱如命、锱铢必较、个性叛逆的不良少年。

学生时代的巴菲特体育成绩欠佳，除了其出众的数字才华让他在数学课上独领风骚外，内向的巴菲特在其他方面几乎一无所成。

1942 年，巴菲特 12 岁时，他的父亲作为共和党的代表，成功地当选为美国国会会员。那年冬天，他们全家搬到了华盛顿特区，巴菲特进入华



巴菲特的 人生财富课

盛顿的爱丽斯·迪尔中学读书。

离开了从小长大的故乡奥马哈，害羞、内向的巴菲特感觉自己好像被连根拔起，他不得不重新融入新的环境。

初来乍到的巴菲特跟不上大城市的课程，一个学期下来，他大部分科目的成绩都是 B 和 C。更糟糕的是，班上大部分同学都是外交官的孩子，举止非常优雅，从中部农业地区来的巴菲特在他们中间简直像个土包子，一看就不招人喜欢，几乎没人愿意跟他玩。巴菲特感到了前所未有的孤独，心情非常郁闷。

整个初中三年，他一直都不适应新城市、新学校的环境，这让正处于青春叛逆期的沃伦·巴菲特越发的叛逆，也越来越让人感觉讨厌。他开始以各种极端的方法来证实自己存在。

多年以后，巴菲特回忆起那段时光时说道：“我没了旧朋友，又交不到新朋友，我的运动神经不太发达，没有融入团体的门票。”

到了中学二三年级的时候，巴菲特的叛逆表现得越发明显，他把股票的走势图带到学校，不停地写写画画，却对课堂上的东西从不上心。他的成绩直线下降，一直跌落到 C 和 D，英文、历史、徒手画、音乐，甚至连数学都得了 C。沃伦的老师发现他很固执、粗鲁和懒惰。有一些老师甚至给了沃伦·巴菲特双黑叉，这表示特别的差。

沃伦·巴菲特成了老师眼里搞破坏的捣乱分子，他甚至开始和同学偷东西。他们跑到城里的西尔斯百货，明目张胆地偷一些完全不需要的东西。他偷了一大堆高尔夫球，却一直放在抽屉里，从来没用过，也没拿出去卖。他甚至开始学会了逃漏税金，他用自己购买的自行车作为工作开支，抵掉了他应交的 35 美元税金。偷窃、说谎、恶作剧……年少的巴菲特给老师惹来了不少麻烦。

13 岁时，巴菲特第一次离家出走了。他和两个好朋友一起跑到了宾夕法尼亚州的赫尔希，沃伦·巴菲特计划在那里的高尔夫球场当球童。第二天一大早，他们还没来得及出门就被警察截住并送回家中。

巴菲特的叛逆在他中学毕业典礼的时候发展到了极致。他拒绝在参加毕业典礼时穿西装、打领带，在校方看来，这是非常严重的行为。

第一章 少年巴菲特

巴菲特的种种劣迹让老师们感到非常厌恶，有些老师甚至认为，叛逆的巴菲特日后必将成为一个一无是处的祸害。

幸运的是巴菲特的父母并没有放弃他。当父亲发现巴菲特的衣柜里堆满了偷来的高尔夫球时，终于忍无可忍。他对巴菲特发出了最后通牒：如果他再不改正他的这些不良行为，将不再允许他去靠送报纸来赚零用钱。

“这个通牒对我非常见效。”巴菲特说。从那时起，他开始对自己的行为产生了悔意。

尽管少年巴菲特在学校里劣迹斑斑，但从内心来讲，他还是希望做一个被所有人喜欢的好孩子。他想让周围的人能接受并喜欢他，只是苦于找不到正确的方法。

在这个非常的时刻，巴菲特遇到了一本影响自己一生的书，这就是成功学大师戴尔·卡耐基的《沟通与人际关系》。

早在八九岁的时候，巴菲特就曾经在爷爷的书架上看到过这本书，当时他只是大概地翻了翻，而此时心情无比郁闷的他，却猛然间想起了其中的一句话，“如果你想采到蜂蜜，就不要踢倒蜂窝”。

巴菲特立刻意识到这本书可能对自己带来帮助，他马上跑到图书馆借来这本书，如饥似渴地读了起来。

卡耐基在书中提到了一种新的生活方式，列出了非常系统的30条为人处世的基本原则。其中，不要批评是最重要的基本原则。卡耐基在书中引用了一句名言，“赠人玫瑰之手，犹有余香。意思是说，要赢得朋友，最有效的办法是赞美别人，不是虚情假意的奉承谄媚，而是发自内心的真诚赞美。因为人的内心最大的渴求就是‘被人重视’”。

在阅读中，巴菲特顿悟了为人处世的基本原则。于是，他遵照卡耐基的说法去做：光是阅读这些原则没有用，你必须实践应用这些原则，因为我所说的是一种新的生活方式。巴菲特开始在各种场合试验这些方法。

他有时按照书上所说的，认真地听别人说话，真诚地赞美别人；有时他反过来，故意不听别人讲话，故意批评反对别人。通过对比分析不同的做法所产生的不同结果，最后他发现，卡耐基所说的为人处世原则是对的，真的有用。



巴菲特的 人生财富课

正是这本书帮助巴菲特很快地、很容易地交到了新朋友，并受人欢迎。他再也不用通过做那些叛逆的事情去吸引别人的眼球。从那时起，巴菲特的性格得到了很大转变，他待人真诚、与人为善，越来越多的人开始喜欢跟他相处。

卡耐基提出的为人处世的基本原则改变了巴菲特的一生，让他踏上了从不良少年到“股神”的发展之路。至今，在巴菲特办公室的墙上还悬挂着戴尔·卡耐基课程的毕业证书。

“赚钱是一件有意思的事”

在很小的时候，巴菲特就有着成为富翁的梦想。但是，金钱本身却不是他所追求的目标。每当有人问他为什么想要成为富翁的时候，巴菲特都会回答：“我所想要的并非是金钱，我只是觉得赚钱并看着它慢慢地增多是一件很有意思的事。”

5岁的时候，小巴菲特就开始从爷爷经营的超市里批发口香糖，并在家里的过道上摆了一个小摊儿，向过往的人们兜售，一包能挣两美分。不久之后，他又把小摊儿摆到了好友拉塞尔家前面的繁华市区，这次是卖柠檬水。小小年纪的巴菲特并没有把赚到的钱拿去花掉，而是把赚到的每一分钱都记录在一本紫红色的登记簿上，这是他人生中的第一本账本。

6岁那年的暑假，小巴菲特随家人到奥克波基湖去旅游，他们住在湖边的一条很热闹的小街上。小巴菲特花了25美分买了一个装有6瓶可乐的手提式厚纸板箱，在中午阳光最炙热的时候，他绕着湖边，以5美分一听的价格向沙滩上的人们兜售。这种直接且便利的售卖方式，让他的可乐很快就卖完了，小巴菲特从中赚到了5美分的利润，收益率达到20%。通过在零售中取得高收益率的经验，巴菲特体会到了蕴藏于零售业中的财富机会。此后，在巴菲特整个的经商过程中，他的利润率一直保持在20%。

回到奥马哈以后，小巴菲特没有停止他的经营活动。他利用自己的零

第一章 少年巴菲特

花钱，不断地去寻找商店里低价的食品，买下来后再出售给其他的小朋友们，赚取中间的差额价。

夏天，巴菲特去马场捡别人丢弃的马票，从中寻找因结果改判而中奖的马票，然后找姑姑去补领；他到街上收集那些遗弃的酒瓶盖，然后到废品站去出售；他还经常到高尔夫球场去拣拾旧球，收集起来后分发给邻居们去卖，他在中间抽取提成……总之，这时候的巴菲特，已经对赚钱无限钟情了。

9岁的时候，巴菲特和他小时候的玩伴拉塞尔一起倒卖饮料。他们每天傍晚都会来到加油站门口，把汽水售卖机里的汽水瓶盖搜集起来，以统计哪一种饮料更畅销，然后批发销量最大的饮料去卖。正是在这个时期，巴菲特养成了亲自调研的习惯，他从不相信统计资料以及别人推测出的数据。

10岁时，巴菲特发现，百事可乐每瓶容量为360毫升，可口可乐每瓶为180毫升，但是两种可乐的价格却相差无几。显而易见，百事可乐在价格上变得更具竞争力，于是，巴菲特改卖百事可乐了。

在炎热的夏季，巴菲特和拉塞尔会去高尔夫球场帮人扛高尔夫球棍，从中挣得3美元的报酬。每当看到开过拉塞尔家门前的车，巴菲特总会对着拉塞尔夫人说：“这些车子！您不赚这些来往路人的钱真是太可惜了。”

在露丝黑尔学校读书的时候，巴菲特运用数学原理开发出一套赛马中挑选谁是赢家的系统，并制作成一本名为“马童选集”的小册子，告诉人们在赛马中如何设置障碍以及如何下注。他在自家的地下室里完成了这本小册子的印刷工作，然后以每本25美分的价格出售。然而由于没有营业执照，他的生意很快就被有关部门叫停了。

对于赚钱这件事，巴菲特有着与生俱来的疯狂的热情，他在很小的时候就确立了自己的人生目标，那就是要赚很多钱，拥有很多财富，这个目标始终引领着他一步步前进。

在邻居们的眼中，巴菲特是第五十三大街有名的书虫，拥有照相术一般的记忆。从刚刚上学时起，巴菲特就养成了每天放学后阅读股票指数和图表以及《华尔街日报》的习惯。他有一个发黄的笔记本，上面满满地记



巴菲特的 人生财富课

载着他平时学习的心得体会，以及一些投资想法和投资经历。

一个偶然的机会，巴菲特在图书馆发现了一本书，书的名字是《赚 1000 美元的 1000 种方法》，封面上画着一个小小个子的男人正凝视着一堆巨大的钱币。

这本书上记载了“以自制的软糖起家”、“麦克·杜格尔夫人变 38 美元为百万财富”等故事，有大量的实用商业建议和赚钱的想法，很多方法都很实用。这一切内容都让巴菲特无比着迷。

该书是关于“复利”的想法深深地触动了巴菲特。书中说道，如果以 1,000 美元起家，每年增长 10%，5 年内，1,000 美元将变成 1,600 多美元；10 年内，则变成 2,600 美元；25 年内，将超过 10,800 美元。当以固定增长率逐年变大的时候，数字会发生爆炸性增长，这就是一小笔钱如何形成一大笔财富的途径。

巴菲特可以清晰地构想这些钱的复利未来，正如他把雪球滚过草坪而让雪球变大的道理一样。这一“滚雪球”式的财富理论就此已具雏形，它在此后的几十年投资生涯中一直深刻地影响着巴菲特，成为他在投资中的重要理念。

“你不可能成功，除非你开始行动。要赚钱的方式就是开始行动。”书中的这句话对巴菲特产生了最直接的影响，从那以后，他对这本书爱不释手，并参照这本书的建议，不断地尝试着新的赚钱方式。一年之后，巴菲特已经有 120 美元了。

巴菲特的老朋友卡罗尔·卢米斯回忆说，少年时的巴菲特能把《赚 1000 美元的 1000 种方法》这本书背下来，尤其对书中的“复利”理论充满幻想。他经常想象自己能从一台机器开始，让自己的赢利逐渐累积增加到几千美元以上。

巴菲特 8 岁时开始阅读父亲书架上关于股票的书籍，10 岁的时候，父亲霍华德带他乘上了开往纽约的列车，这次纽约之行，让巴菲特第一次来到了华尔街的股票交易所。

巴菲特从此被股票深深地吸引住了，他常常跑到霍华德的股票交易所去，在他父亲的办公室里做一些张贴有价证券的价格、填写有关股票及债

第一章 少年巴菲特

券文件等工作。他从父亲手里搞到成卷的股票行情机纸带，用父亲的标准普尔指数来解释这些报价符号，并自己动手绘制股票市场价格的升降的图表，观察股市的涨跌态势。

正是在这个时候，巴菲特在父亲的办公室里看到了格雷厄姆的《证券分析》一书。巴菲特后来回忆说，读完格雷厄姆的书，自己仿佛在茫茫黑夜中看到了光明。

随着年龄的增长，巴菲特对股票市场的痴迷有增无减，终于，在巴菲特 11 岁的时候，他开始了真正的投资实践。

巴菲特用自己攒的钱买下了人生的第一支股票。那是一家城市服务公司的股票，每股 38 美元，巴菲特说服了姐姐多丽丝和他一起投资，他们一共买了 3 股优先股。然而，6 月份，受市场影响，城市服务公司的优先股跌到了 27 美元/股。巴菲特回忆说，每天多丽丝都在上学的路上“提醒”他，他的股票正在下跌，并不断地埋怨他选错了股票。他觉得压力大得可怕。

因此，当股票刚刚开始回升到 40 美元/股的时候，巴菲特有些沉不住气了，他匆忙地提前抛出了股票，扣除手续费，巴菲特的这次投资赚了 5 美元。然而，不久以后，那支股票迅速上涨，很快涨到了每股 200 美元。

这次不算成功的投资经历让巴菲特感触颇深，他从中得到了三个教训：第一，不要过分关注股票的买入成本；第二，不要急于抓住蝇头小利，如果他能更耐心一点儿，他就能赚到 492 美元；第三，他不想对其他任何人的资金负责，除非他非常确信自己会成功。

此后，巴菲特不断地在股市中尝试，不断地总结经验。他开始意识到，对于股票市场的动荡，他要比其他人敏锐、精明得多。

初中毕业时，巴菲特用炒股赚的钱在内布拉斯加购置了一个小农场并用于出租赚钱，成为一个名副其实的“小地主”。

进入高中，巴菲特一边学习，一边炒股，兴趣越来越浓。高中毕业时，巴菲特已经成了股票市场的专家，21 岁时，巴菲特在股市获利已经高达 9800 美元。

少年时期的炒股经验，让巴菲特对投资有了深刻的体会，并从此确立



巴菲特的 人生财富课

了他长线投资的理念。他说：“我从不打算在买入股票的次日就赚钱，我买入股票时，总是会先假设明天交易所就会关门，5年之后才又重新打开，恢复交易。”他告诫投资者：“任何一种股票，如果你没有把握能够持有10年的话，那就连10分钟都不必考虑持有。”

从巴菲特一生的投资经历可以清晰地看出，他所有的投资行为都是发自内心的行动，没有半点儿勉强。“做自己喜欢的事情，并且努力去做好”，这是自小热爱经营活动的巴菲特一生坚持的良好习惯。

卖报的小行家

1943年，巴菲特一家搬到华盛顿。13岁的巴菲特凭着聪明的头脑和伶俐的口齿，找到了他的第一份工作，给《华盛顿邮报》送报纸。

美国大部分人住的是独栋住宅，订户比较分散，送报纸的线路也是一条不短的路程。这份工作十分辛苦。巴菲特每天清晨5点就得起床，在五点半以前要离开家门，去赶开往马萨诸塞大街的公共汽车。即使是圣诞节，巴菲特也不能休息，家里人要等到他送报回来，才能开始庆祝活动。

这样的工作强度，对于年仅13岁的巴菲特来说是一个不小的考验。但是在巴菲特看来，每天起床的第一件事就能赚到钱，这无疑是一件无比幸福的事情。

在这段时间里，母亲利拉给了巴菲特巨大的帮助和支持。她每天一大早就起床，给巴菲特准备可口的早餐。对巴菲特而言，赚钱是最重要的事情，不能耽误。所以，每当巴菲特偶尔因生病或其他事情没办法送报时，母亲就干脆替他去送报。那时的巴菲特爱财如命，他送报纸赚来的钱都专门放在一个抽屉中的小盒子里，就连母亲也不敢动。每天晚上，巴菲特都会把钱数上好几遍，就算有人拿走他一分钱，他也会急得要跟人拼命。

“取报纸、送报纸对他来讲真是太重要了。任何人都不敢碰他放钱的抽屉，一个硬币都不能动他的。”巴菲特的母亲说。

■ 第一章 少年巴菲特

刚开始的时候，巴菲特也是按照最一般的方法送报纸，作为一名非常勤快的报童，他的送报路线渐渐地延伸了许多。他很快从《时代先驱者》那儿得到了一条新的送报路线，这份报纸的线路所覆盖的区域与《华盛顿邮报》完全一样，巴菲特聪明地把两条送报路线结合起来，以在相同的时间内赚取更多的钱。巴菲特后来回忆道，如果一个订阅者取消了一种报纸而订了另一种报纸，“第二天我就会容光焕发”。

后来，巴菲特又增加了一条送《晚星报》的线路，那是华盛顿城里销量最大的晚报。每天，巴菲特都要骑着他的自行车在街上飞奔，每到一户的院子门前，他都会以漂亮的姿势停下车子，从前面的车筐里抓起一份报纸迅速地卷成一卷，准确无误地扔到住户院子里的草坪上，如果遇到下雨天，就得塞到信箱里。

这时候，巴菲特已经拥有了5条送报路线，每天早上他都要送出500份报纸，主要投递给那些公寓大楼内的住户。

也许是得益于曾经办过报纸的父母亲的遗传，巴菲特越送越好，也越来越喜欢上了送报纸。这份工作既不像背高尔夫球包那么累，也不像在爷爷店里干活儿那么忙碌，自己可以根据需要随时设计和调整路线，不会有人在旁边指手画脚地催促，骑着自行车的同时还可以思考问题。最重要的是，收入也很不错。

于是，1943年住在华盛顿春谷社区的人们，每天都会看到一个快乐的小报童带着一沓厚厚的如小山一般的报纸，自信而欢快地奔走在社区的街道上。不会有人想到，这个瘦弱的还在读初中的少年，每月送报纸的收入已经相当于当时许多全职工作者的薪水。

在巴菲特当上报童的第二年，华盛顿邮报公司收购了时代先驱者报公司。巴菲特凭着认真负责的工作态度和高效的工作能力，说服了负责路线分派的经理，争取到了威彻斯特公寓的报纸投递工作。

威彻斯特通常是由成年送报人负责的区域，住在这里的都是精英中的精英。这条路线上有6位美国参议员，还有上校和高级法院的法官等许多大人物。为了争取到这个机会，巴菲特不得不放弃了其他的送报路线，这让巴菲特觉得有点儿伤心。威彻斯特公寓坐落在教堂大街，总占地面积约



巴菲特的 人生财富课

有 11 万平方米，是一座由红砖砌成的八层有尖顶的建筑群。它包括了 5 栋 8 层高的 大楼，其中 4 栋是相互连接的，1 栋是独立的。送报区域包括了 2 栋以上公寓楼，要穿过三条大街，同时他还要把报送到附近的另一小片独家住宅。

这个社区的用户是巴菲特原来负责的社区用户的一倍还多。在接下这个庞大社区的投递工作以后，巴菲特曾一度遇到了困难。

接手新社区工作的第一天，巴菲特凌晨 4 点就起床了，连早饭都没顾不上吃，他就匆匆忙忙地赶到威彻斯特社区的门口。领到需要投递的报纸后，巴菲特用了几个小时才把它们按照居民名单整理好。初来乍到的巴菲特因为不熟悉社区中的路线，走了很多冤枉路，一直忙到中午，他才把堆成小山一般的报纸分发完。

巴菲特心想，这样可不行，自己要尽快总结出一个最快最省力的投递方式。

送完了当天的报纸，巴菲特顾不上劳累，他把社区中的所有的路线重新又走了一遍。然后，他开始思考怎样投递才能更加便捷和高效。

最终他想出了一个非常巧妙的办法。他首先把每栋楼的报纸分成两份，一份放在 4 楼，另一份放在 8 楼，然后他就在各幢楼之间徒步穿梭，从 8 楼开始一层层地往下走。为了让工作变得更高效，巴菲特会把一份报纸卷成圆筒形，让它沿着门廊滑行到住户的门口。这可是个技术活儿，巴菲特很快就熟悉了这个手法，他甚至可以让报纸停在离门只有几厘米的地方。到了收费那天，他会在前台放个信封，让人们把钱放在信封里，避免了挨家挨户去收的麻烦。这个方法为巴菲特节约了很多时间和体力。

当巴菲特回到奥马哈过暑假时，他把他的送报工作托付给了一个好朋友迪尔，并教他如何去做。“你面前堆着那么大一堆报纸，就像一座山。但其实它只需要花费你约一小时外加一刻钟的时间。这的确是一条很棒的路线，所有的建筑物都通过地下相连，你根本不用走出去。”很多年以后迪尔回忆说。

为了能够赚取更多的收入，巴菲特在每天送报纸的同时，开始在公寓里向那些有钱人兜售杂志。他发现客户们总是把订阅的杂志放在楼梯口，

第一章 少年巴菲特

于是，每当客户的订阅到期时，他都会撕下杂志上的地址标签作为通知，通过这种方式，巴菲特对每户的订阅期限了如指掌。

他还从客户那里索要那些过期的旧杂志，从中撕下带有征订优惠有效期的广告页，把它们分门归类，制作成一本别致的征订宣传册。每当客户的杂志订阅到期后，他都会登门拜访，并向他们推销新的杂志。

这是一个非常有效的营销方式，不到一个月的时间，巴菲特就赚到了200多美元，这对于当时一个不到14岁的孩子来说，绝对是一笔巨大的财富，他从中深深地感受到了赚钱的乐趣。

不久以后，巴菲特又遇到了新问题。当时正值第二次世界大战期间，人们频繁地搬进搬出，租客的流动性很大。尽管是在如此高级的公寓里，巴菲特还是遇到了赖账的问题。在经历了几次订户搬走了而没有付钱的情况后，巴菲特决心想办法解决这个问题。如何知道哪些人将要搬走呢？他想到了开电梯的女服务生。

巴菲特迅速地 and 电梯间的女孩达成了一项交易：他请她们帮忙留意观察客户的一举一动，一旦看到哪一户有即将搬走的迹象，就让她们提前通知自己，他就赶紧上门去收费。作为回报，巴菲特将向她们提供免费的报纸。

年少的巴菲特成功地把他的送报工作做成了一项大生意。他每个月可以挣到175美元，并全部积蓄起来。1944年年底，14岁的巴菲特填报了他的第一笔所得税7美元。他甚至会购买手表和自行车的钱作为业务支出费用加以扣除来避税。

1945年，送了三年报纸的巴菲特已经积攒了2000多美元。以当时黄金每克1.2346美元的价格推算，这笔钱相当于现在的6万多美元。

在父亲的建议下，巴菲特入股了父亲的建筑材料公司。与此同时，他通过详细的调研，最终决定用1200美元买下了内布拉斯加的一家16.19万平方米的农场。他认为这项投资一定会收到不错的回报。巴菲特将农场租给了一个农户并收取租金。5年后，在巴菲特就读研究生的前夕，他卖掉了农场，所得的资金最终用于他后来的股票投资中。



巴菲特的 人生财富课

弹子机：好玩又赚钱

上了高中以后，巴菲特依然在不断地寻找赚钱的方法，任何他能想到的可能赚到钱的方式，他都想试一试。

唐纳德·丹利是巴菲特的同学，也是他高中时的好伙伴。丹利的父亲是司法部门的一位律师，和巴菲特一样，丹利也是一个沉稳而聪慧的学生。丹利的母亲很早就去世了，在战后的很长一段时间里，他的父亲去日本起诉战犯，家里只留下丹利一个人。在那段时间里，丹利经常待在巴菲特家里。

表面看去，丹利和巴菲特似乎并没有什么共同之处。巴菲特热衷于经商赚钱，而丹利却对科学很感兴趣。但是，长期接触下来，他们终于发现了两人之间的共同语言——数字。

他们经常一起趴在巴菲特家的阳台上看过往的汽车，计算车牌上的数字出现的概率；有时他们会凑在一起计算扑克牌里的输赢机会；有时他们还会统计当时的名人们的出生年月，计算他们同一天生日的概率；有时丹利会快速地报出一堆两位数，等着巴菲特迅速地说出它们之和……

共同的兴趣很快加深了他们之间的友谊，巴菲特欣赏丹利如科学家一样非凡的动手能力。无论是家里的钟表还是一些小玩意出了问题，丹利总能快速地把它们修好。他的脑子里装满了各种神奇的科学事件，这一切都让巴菲特觉得他像一个天才。同样，巴菲特对数字超常的敏感和深刻的思想，以及他满脑子超乎年龄的各种赚钱方法，也让丹利非常着迷。

高年级的时候，丹利迷上了当时风靡华盛顿的一种弹子球机，他花25美元买了一个旧的弹子球机。巴菲特也很喜欢这个新鲜好玩的家伙，两个孩子整日在一起玩。这台二手机器经常会出一些小故障，丹利每次都会轻松地将它修理好。爱赚钱的巴菲特很快就打起了弹子球机的主意。

巴菲特注意到，威斯康里大街上的理发店里，每天都有很多人百无聊

■ 第一章 少年巴菲特

赖地坐在那里排队等待，还有很多人看到人多干脆就走掉了，他突然有了一个新的想法。

巴菲特对丹利说：我们为什么不把这台机器放在威斯康里大街的理发店里，然后把它租出去呢？他提议两人合伙，由丹利负责修理机器。丹利对这一奇妙的想法十分赞成，于是，他们找到了理发店的老板弗兰克·埃里克。“埃里克先生，你不会冒任何风险，我们把这台弹子机放在理发店的后面，顾客在等待的时候他们可以玩这个，利润我们平分。”巴菲特胸有成竹地说。果然，埃里克先生被说动了。在此之前，从未有人想过在理发店里放置弹子机。

一切谈妥之后，他们跑回丹利家，把弹子机拆卸下来放进丹利父亲的车里，运到埃里克先生的理发店，再把它装好。

放置好弹子机的第一个晚上，巴菲特和丹利就满怀信心地来到理发店查看情况。不出所料，有4美元的镍币被投进了机器。“当时我感觉就像是发现了一个一元的银币那样欣喜若狂。”巴菲特回忆说。埃里克先生也很高兴，他留下了弹子机。

一周之后，巴菲特把弹子机里的钱全都取出来，分成两堆。在埃里克先生拿走自己的一份后，巴菲特数了数另一堆，他们一共赚了25美元，而这足够再买一台弹子机了。

巴菲特并不满足于这一点儿小利润，他有更大的计划。他决定把赚来的钱继续投资，用来买更多的弹子机，赚更多的钱。

短短的三个月之内，他们就在三家理发店里设置了弹子机，而且这种全新的经营方式十分受欢迎，每台游戏机的生意都非常红火。

弹子机的存在为理发店老板们带来了更多的利润，其他理发店的老板见状纷纷向巴菲特和丹利发来请求合作的邀请，他们表示，只要能够吸引更多的顾客，弹子机的利润甚至可以四六或者三七分。

弹子机的生意越做越大，巴菲特提议，干脆成立一个游戏公司，由自己出任总经理，丹利担任技术总监。两个小伙伴一拍即合，于是，威尔逊游戏机公司诞生了。

很快，又有四台来自“威尔逊游戏机公司”的弹子机被陆续摆放到了



巴菲特的 人生财富课

镇上的理发店里，每台都一如既往地非常受欢迎。

威尔逊游戏机公司分工明确。巴菲特任总经理和财务总监，负责为购买新机器筹措资金、记账并打印出每月的财务情况报表。丹利则任技术总监，负责选购合适的二手弹子机并修理那些有问题的游戏机。如果机器出了故障，理发师们就会马上通知丹利，他们总是会在第一时间赶到并及时解决。

17岁的巴菲特当上了小老板，他的游戏机不停地为他赚钱，每周至少能赚到50美元。“我从未梦想过生活会是如此美好。”巴菲特这样说。

生意做大了，如何维护和客户之间的关系就显得尤为重要，聪明的巴菲特经常会用一个小小的计谋以笼络住他的合作者们。“你必须和理发师们处好关系。这一点非常关键。我想说的是，这些人可以自己花25美元去买台弹子机。因此，我们一直让他们相信，一个季度得花400美元雇一个人修理弹子机。”巴菲特说。

1947年8月，在巴菲特和丹利毕业前夕，巴菲特将威尔逊游戏公司以1200美元的价格卖给了一个退伍军人。

这次成功的经历让巴菲特认识到了资本的神奇力量，在以后的日子里，巴菲特不断地将“用钱生钱”这一方法运用到自己的投资经营中，不断地把小钱变成大钱。

巴菲特这一赚钱的弹子机生意很快引起了人们的关注。“每个人都知道我们在做一项弹子机生意。而我们靠弹子机挣了钱，对这事，所有人都知道一点儿。我们在跟他们说的时候可能夸张了一点，结果，人人都想入伙，就像是股票。”巴菲特说。

当然，事情有时并不是看起来那么顺利。当时，华盛顿有很多的地痞流氓，他们到各处的店铺里收取“保护费”，并经常寻衅滋事。巴菲特为了避免弹子机的生意会被这些流氓地痞捣乱甚至控制，他只能尽量寻找那些店面很小、远离繁华市区的理发店来安放弹子机。同时，由于他们买的都是旧机器，理发店的老板们不时要求他们更换新机器。当时的行情，一台旧的游戏机的进价是25美元到75美元，而一台新游戏机却需要300美元。为了节省成本，并应付那些老板们的要求，他和丹利总是装作一个大

第一章 少年巴菲特

企业的跑腿人和他们周旋。巴菲特回忆道：“理发店主总是催促我们进新机器，我们就对他们说这得和老板商量。我们伪装我们只不过是雇来搬搬机器，数数钱的伙计。”

那些理发店的老板们看到这两个小伙子如此年轻，又非常勤快，机器一旦出现问题，他们也会及时赶到并修好，并没有对生意造成影响，也就轻易地相信了他们的说法，不再为此计较而为难他们了。

在经营弹子机的过程中，巴菲特和丹利也会试图发现更多的创新想法，他们想靠自己的能力创造一些东西。

有一次，巴菲特去丹利家的地下室玩他在送报纸时收集的硬币，巴菲特拿了一个惠特曼钱币模板，把硬币放在上面的小槽里，他突然之间又有了新想法。

“我觉得，我们可以用这些模板做模子，用来浇铸自动售货机的代用币。”巴菲特对丹利说。

很快，丹利凭借着自己超强的动手能力，学会了利用巴菲特提供的钱币模板来浇铸代用币。他们要把这些做出来的代用币用于汽水自动贩卖机之类的东西，让客人用钱买代用币，再用代用币去买东西。这在当时也是一个小小的创造，用这种方式，巴菲特使他的赚钱过程变得更加有趣。

在巴菲特中学毕业前，他凭借送报纸和经营弹子机等生意，一共积攒了5000美元，事实上，在当时，他的这笔财富相当于2007年的53000美元。这对于当时17岁的巴菲特来说应当是一笔巨款。巴菲特打算继续让雪球向前滚动，以赚取更多的钱。



第二章

巴菲特辗转求学之路

虽然巴菲特的求学之路一直曲折而坎坷，但是他始终把学习看作是一项收益最高的投资。正是在不断求索的道路上，巴菲特接触到了诸多投资理论，他从中筛选出最适合自己的，并加以融会贯通，最终成就了他独一无二又简单实用的价值投资理论。

“这笔财富已经创造的物质以及它本身都在随着时间的推移而不断地增长，因此，可以说它是我成功、最漂亮的一次投资了。”巴菲特说。

在长达 40 多年的投资生涯中，知识一直是巴菲特制胜的法宝。即使如今已经 80 多岁高龄，巴菲特仍然像一名求知若渴的小学生一样，每天坚持着读书读报的习惯。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

■ 第二章 巴菲特辗转求学之路

理论不过是空谈

1947年，巴菲特高中毕业了，在374人的班级里，巴菲特排在第16名。他的老师在威尔森中学的年鉴上描绘他：“有着双明亮的、流露着渴望的眼睛，整齐中分的头发和温驯的笑靥。喜欢数学……是一个未来的股票经纪家。”

事实上，早在巴菲特念高年级以前，他就确定了未来的职业方向——做一个专业的投资人。每天的早餐时间，当同龄的男孩子都在阅读报刊上的体育版时，他就已经在研究股票图表了。这个还在读高中的少年俨然已经成为股票方面的专家，连老师们都千方百计地想从他那里打听一些关于股票的知识。

当时，美国电话电报公司（AT&T）的股票非常热门，巴菲特也买进了一些。老师们知道后，纷纷来请教他关于这支股票的行情。巴菲特建议他们在适当的时机抛出这支股票，事实证明他的选择是对的。

事实上，当时的巴菲特还从未在股市上有过任何漂亮的业绩，所有人却都坚定地认为他是这方面的内行。他的身上似乎有某种与生俱来的东西，使他总能把知识以合乎逻辑的方式表达出来。“他似乎有超常的洞察力，他谈论一件事情的方式让人深信他确实很清楚自己究竟在说些什么。”好友丹利在提起巴菲特的时候说。

高中毕业时，年轻的巴菲特已经积累了6000美元的财富，他赚的钱甚至比他的老师们的薪水还要多。因此，当时他坚持认为，自己完全有资格和能力在35岁的时候实现成为百万富翁的目标，而无须接受进一步的教育。



巴菲特的 人生财富课

父亲霍华德在巴菲特毕业时就建议他去附近的宾夕法尼亚大学沃顿商学院的财务和商业系读书，希望通过对理论知识的进一步深造来抑制一下巴菲特赚钱的野心。当时，沃顿商学院是全国范围内供本科生就读的最有地位的商学院。巴菲特却回答说，在那种学校里只会浪费青春。

他认为自己已经分发了近 60 万份报纸，成功地经营着威尔逊游戏公司，还拥有一家可以长期收取租金的农场，他从这些投资中挣到了接近 6000 美元，并且已经读了不下 100 本有关商业的书籍，他还需要学什么呢？

巴菲特的这一弃学想法最终没有得到父母的支持，家人坚持认为他必须继续上学，才会增长更多的知识。父亲霍华德费了很大劲才说服巴菲特继续读大学，而不是继续他的商业经营工作。最终，巴菲特妥协了。

尽管他有能力支付他的大学费用，但是他没有那样做。他的父母负担起了他上大学的费用，让巴菲特用自己的钱进行投资。

1947 年 8 月，巴菲特以 1200 元的价格将威尔逊游戏公司转卖给一个退伍军人，揣着他多年经营攒下的一笔钱，进入了宾夕法尼亚大学的沃顿商学院读书。

沃顿商学院的生活曾经一度让巴菲特感到十分郁闷。尽管这所学院声誉显赫，但其在课程的设置上却十分缺乏力度。虽然每个教授都有一套完美的理论，但却在如何赚取利润的实践细节上十分无知。这让巴菲特对他的大学生活极为厌倦，他认为他懂得的比教授们都多，他在学校里不能安心上课，经常跑到费城的股票交易所消磨时间，跟踪股票行情，研究图表，听听内部消息，寻找投资赚钱的好机会。事实上，沃顿的教授们的确没什么东西可以教他。

在巴菲特初入大学时，父母考虑到他不够成熟，特意安排好友的儿子恰克·彼得森作为他的室友。恰克比沃伦大 5 岁，是个相貌英俊的纨绔子弟，每晚都会和不同的女孩约会。巴菲特的父母觉得年长的恰克有助于巴菲特适应大学生活。

宾夕法尼亚的校园忙碌而又社会化，年轻而充满激情的大学生们四处交友调情、亲吻、玩摇滚乐、喝酒、打橄榄球……穿着松垮 T 恤和破旧网

■ 第二章 巴菲特辗转求学之路

球鞋的巴菲特在他们中间显得格格不入。他还是习惯性地用大量的时间来计算资金、整理他的收藏，在自己房间里演奏音乐。而他的室友恰克保持着士兵式的整洁仪表，巴菲特的邋遢令他感到震惊。

恰克不停地抱怨巴菲特把剃刀丢在水槽里、把肥皂弄得到处都是、把毛巾扔在地上……巴菲特只好不停地道歉。而第二天，一切依然如故，剃刀还是在水槽里，浴室照旧是一片凌乱。

在大学里，巴菲特结识了杰里·奥兰斯，他有着敏锐的机智和热情的笑容，他们很快就成为了亲密的好朋友。在此后漫长的时间里，奥兰斯成了巴菲特的投资者和终身追随者。

大学二年级时，巴菲特加入了阿尔法·西格玛联谊会的兄弟会，他经常做的事是和大家一起玩桥牌。有时巴菲特会放松而自信地就金本位制谈上几句来活跃晚会气氛。他的发言非常有感染力，大家总是向他提出各种关于经济学和政治学的问题。他的身边总会出现一群听众。事实上，他的伙伴们都很佩服他的才智。

在无所事事和不知不觉中，巴菲特为将来的投资者联营播下了种子。但在当时，他并不觉得自己有什么方向。

在宾州大学待了一年以后，巴菲特终于忍无可忍了。他很想出来，但父亲却坚持让他再试一年。那时，巴菲特全家已经回到了奥马哈，只剩下巴菲特孤零零一个人留在东部。在沃顿商学院，巴菲特感到没有任何东西值得自己留恋，不能送报赚钱，没有弹子球机……

终于，在1949年的夏天，巴菲特又一次出逃了。他转到熟悉的内布拉斯加大学的林肯商学院继续学业。

时至今日，巴菲特始终不觉得他在宾夕法尼亚大学学到了很多，那些课堂上的知识大多是已经存在的甚至过时的内容。

巴菲特之所以选择内布拉斯加大学，是有他自己的理由的。一是学费相对便宜，可以省下很多学费；二是课程安排较少，他能够有更多的时间打工赚钱；三是学校所在的城市距离他的家乡奥马哈非常近，他终于可以经常回家了。

在内布拉斯加大学，巴菲特只是一个名义上的学生。他把课程安排得



巴菲特的 人生财富课

集中而紧密，在 1949 年秋季上 5 门课，1950 年春季上 6 门课，多数是商学和经济学的课。

同时，他节省下大量的时间和精力，并全部放在了校外的赚钱事业上。巴菲特先是找了一份杂志配送中心的工作，他开着一辆 1941 年的福特车在西南部奔波，为林肯杂志配送中心监督着 6 个乡村报童的工作。起初，杂志配送中心的负责人担心一个学生能否胜任此项工作，但巴菲特却管理得井井有条。他每周回到学校取家庭作业，然后闪电般地做完。

与此同时，巴菲特还挤出时间去奥马哈市的彭尼连锁店工作，他在那里卖男式衬衫，一个小时的薪水是 75 美分。他自己开玩笑说：“我成了最低工资法案的权威人士。”巴菲特通过这份工作掌握了企业运行的第一手资料。

冬天的时候，巴菲特又开始筹备起他的高尔夫球生意。他发现有的男孩不太经常打高尔夫球，打高尔夫球对他们来说还是一项新鲜事物。于是，他任命宾夕法尼亚大学的同窗好友奥兰斯为费城的代理人，开始销售高尔夫球。

巴菲特向奥兰斯许诺，他将负责赔偿一切残次品的损失，并保证他的高尔夫球质量绝对可靠。一切都非常顺利，球的销路非常好。到 7 月时，他们已经卖掉了 220 打高尔夫球，从中赚到了 1200 美元。此时，巴菲特的积蓄已经达到 9800 美元。

在不断地积累财富的同时，巴菲特在 3 年内飞快地完成了他的学业，他一边干着全日制工作，一边打着桥牌，却拿到了全 A 的毕业成绩。在这期间，巴菲特涉猎了许多关于保险和统计方面的书籍，并担任了校报的编辑。

他在写给奥兰斯的信中还提到他希望能在歌唱比赛中赢得 100 美元，而且还和一个“看起来各方面都不错的德国女孩”作了一次约会。

在巴菲特整个受教育的过程中，他始终对正规的课程学业没有什么兴趣，但对学习知识则很有兴趣，并认为自己大部分是在自学。

1950 年夏天，19 岁的巴菲特用一年的时间完成 14 门课程的学习，以全 A 的成绩顺利取得学位，从内布拉斯加大学毕业。

■ 第二章 巴菲特辗转求学之路

就在这时，巴菲特作出了一个出人意料的决定，他立志要去哈佛商学院继续深造。随后不久，他就向哈佛商学院提出了申请。

巴菲特不止一次地告诫投资者，读书并不能保证致富：“如果学习研究历史是发财致富的关键所在，那么福布斯 400 富翁排行榜中全部都是图书馆的管理员。”

只有实际行动才是财富的真正来源。为了证明这一真理，巴菲特一生都在身体力行。

师从“华尔街教父”格雷厄姆

本杰明·格雷厄姆，1894 年 5 月 9 日出生于英国伦敦，一年后随父母移居纽约。格雷厄姆的父亲曾是英国曼彻斯特大学的数学教授，在格雷厄姆 9 岁时，年仅 35 岁的父亲因病去世，留下母亲独自照顾三个孩子，生活过得异常艰辛。

格雷厄姆的母亲没有收入，1907 年，在当时繁盛的股市投资氛围下，她也冒险把大部分积蓄拿到股市上去碰碰运气。然而不到一年，股灾来临，股市狂跌了 49%，全家的财产就这样无声无息地蒸发在股市里。这是格雷厄姆第一次领略到股市的无常。

在亲戚的接济下，格雷厄姆半工半读，勉强得以继续上学。中学毕业后，他以优异的成绩考入了哥伦比亚大学，并在 20 岁的时候作为荣誉毕业生毕业。迫于生活的压力，他毅然放弃了留校任教的机会，选择去华尔街工作。

格雷厄姆的第一份工作是信息员，这不过是一个跑腿的差事，他负责传递各种证券和支票，还要每周把股价写在黑板上，薪水却只有区区 2 美元。格雷厄姆兢兢业业地做。很快，他被提升为债券部的助手。工作之余，他潜心研究债券，并开始写作，他的作品大受客户和老板的赏识。不久，格雷厄姆被提升为证券分析师，这是他一生事业的真正开始。



巴菲特的 人生财富课

当时的投资者比较关注债券，却很少关心股票。格雷厄姆系统地研究了许多上市公司的财务报表，从中发掘到一些具有投资价值的公司，这为他所在的投资公司带来了不少利润。1920年，26岁的格雷厄姆即荣升为公司的合伙人。

格雷厄姆的投资方法在当时狂热的投机气氛中显得异常独特，他总是寻找那些便宜得几乎没有风险的公司进行投资。

1923年年初，格雷厄姆决定自立门户。他成立了格雷厄姆投资公司，公司的投资回报率一度高达100%以上。然而由于股东们在分红方案上的意见分歧，1925年公司解散。

1926年，32岁的格雷厄姆成立新的投资公司。到1929年年初，公司的资金规模已从最初的40万美元上升到250万美元，35岁的格雷厄姆成为百万富翁。

1929年，股灾来袭。小心谨慎的格雷厄姆最初只损失了20%的资产。1930年，格雷厄姆以为股灾已经过去了，继续贷款投资股票，没想到股市继续疯狂下跌，格雷厄姆损失了70%的资金，客户们开始大量抽回本金，公司濒临破产。多亏当时格雷厄姆的合伙人纽曼的老岳父艾理斯·雷斯继续注入了75000美元的资金，才使公司得以存活。

惨痛的失败教训让格雷厄姆开始深刻反思。正是在这一时期，他的证券分析理论和投资操作技巧日渐成熟。1934年年底，他完成了《有价证券分析》一书，他在书中强调了他的价值投资理论，主张把股票看作企业的份额，其价值始终和企业的价值相呼应。他首次提出了普通股投资的数量分析方法，全面地解析了普通股股票、公司债券以及投机优先证券，教投资者如何正确判断一支股票的价值，并以此作为投资决策的依据。他的理论在当时极度悲观的市场氛围中脱颖而出，由此奠定了他“华尔街教父”的地位。

凭借价值投资的原则，格雷厄姆东山再起，几年之后再度成为百万富翁。

然而，就在华尔街股市持续上升之际，格雷厄姆却萌生退意。他解散了格雷厄姆·纽曼公司，进入大学开始他的执教生涯，他想把他的投资思

■ 第二章 巴菲特辗转求学之路

想传播给更多的人。

1949年，本杰明·格雷厄姆出版了《聪明的投资者》一书，把自己的投资哲学精简成“安全边际”的概念。

他说，一个投资者应该在他愿意付出的价格和他估计出的股票价值之间保持一个较大的差价，这个差价越大，投资者就越安全。也就是说，投资者如果以相对于每股收益或票面价值的低价买入股票，其所获得的红利通常会高于平均水平，总收益也相对较高。

他在该书中进一步强调和解释了他的价值投资理论：一个真正的投资者应学会利用股票价格，不论是在股价最高时还是在最低时，他都能够以相对于真正的商业价值来讲较低的价格买进。如果投资人能够忘记股票市场，并且更加关注公司的赢利能力和运行结果的话，他会做得更好。

这本书在当时的证券投资市场引起了极大的反响，与格雷厄姆的上一本著作《有价证券分析》合并称为华尔街的“投资圣经”。格雷厄姆从此成为现代证券分析和价值投资理论的奠基人，被称为“价值投资之父”。

1950年，在内布拉斯加州大学读三年级的巴菲特，偶然读到了《聪明的投资者》一书，这本书使他有了对投资真谛的顿悟。他猛然发现，原来正确的投资理念应该是这样的。

“早在1950年这本书首次出版时我就阅读了此书，当时我19岁。那时我就认为这是所有投资方面最好的书。现在我依然这样认为。”巴菲特如是说，“我不希望听起来像是个狂热的宗教分子或是别的什么，但是，事实上，它确实让我有些疯狂。”

《聪明的投资者》为巴菲特提供了一个最重要的投资理念，即“只有在不受感情因素影响的情况下进行的投资才是最明智的投资”。

巴菲特始终认为《聪明的投资者》是有史以来写给投资者的书中最伟大的一本，对自己梳理投资原则和形成新的视角产生了决定性的影响。他说：“对我而言，这书就好像是去往大马士革的路上遇到使徒保罗一样。”

时至今日，巴菲特仍然把《聪明的投资者》这本书作为任何一位成功的投资者必读的书推荐给他们。

大学毕业后，巴菲特申请就读哈佛商学院研究生被拒，他开始研究其



巴菲特的 人生财富课

他的研究生学校。当他快速翻阅哥伦比亚大学的招生概况手册的时候，他见到了一个非常熟悉的名字：本杰明·格雷厄姆。

“对我来说，这可是个响当当的名字。我刚好读过格雷厄姆的书，不过，我不知道他在哥伦比亚大学教书。”学校的手册里说，本杰明·格雷厄姆在哥伦比亚大学讲授金融学。

巴菲特几乎立即决定要去哥伦比亚，并当即提出了申请，可是时间已经有些晚了。他说：“我在8月写的申请信，离开学只剩一个月，而其实我应该早这么做了。天知道我写了些什么。我可能写的是，我刚刚在奥马哈大学发现了这本册子，手册上面说本杰明·格雷厄姆在贵校任教。我认为，你们是站在奥林匹斯山山顶的某个地方，正笑着俯视我的人。如果我能被录取，我会很高兴。我当然知道这不是一次常规的入学申请，这可能是一次非常私人的申请。”

当时主管招生的商学院副院长、金融系主任戴维·多德看到了这份申请，巴菲特最终被哥伦比亚大学录取了。

1951年1月，巴菲特走进了哥伦比亚大学商学院的一间教室，这是他在格雷厄姆研究班上课的第一天。当时的格雷厄姆门下有20名学生，大部分学生年纪都比较大，其中还有一些是退伍老兵，有些人甚至已经在华尔街混了几年。巴菲特又一次成了班上年纪最小的一个，也是知识最丰富的一个学生。

在格雷厄姆的课上，巴菲特始终是最活跃的学生。每当格雷厄姆提出问题，巴菲特总是第一个举手，抢着要回答。对于巴菲特的回答，格雷厄姆很少给出自己的判断，他通常会让巴菲特说出自己的理由，而巴菲特则会兴致勃勃地摆出自己的观点和证据。经常是一堂课下来，师生两人都在热烈地展开学术讨论，而班上的其他人都变成了他们这场“二重奏”的听众。

“巴菲特大概是班上年纪最小的一个，但无疑是最早熟的一个学生。他好像知道所有答案，他总是举起手来，引发大家的讨论。他怀有无比的热情，总是比其他任何人都有更多的东西要表达！”巴菲特的同学杰克·亚历山大回忆说。

■ 第二章 巴菲特辗转求学之路

巴菲特觉得格雷厄姆的个性有很强的感染力，他的讲座也充满了戏剧性的气氛。巴菲特讨厌空洞的理论教学，而格雷厄姆的教学方式完全基于实践，他在课上谈论的都是真实的股票，学生们下课之后甚至直接就可以到股市上赚一笔。这无疑让巴菲特如鱼得水，他觉得自己找到了最想要学习的东西和最喜欢的教学方式。

巴菲特开始收集大量的信息资料，吸收价值投资的思想，格雷厄姆每周的研究班课是他最为期盼的事情。在格雷厄姆的指导下，他系统地学习了价值评估的理论和技巧，以及如何阅读财务报表，并从每一个细节中发现可能存在的问题。同时，他之前通过读书和自己的实践形成的关于股票的想法也得到了格雷厄姆的点拨，巴菲特学会了用低于企业价值的价格购买股票和债券。

“巴菲特是个非常专心致志的人，他可以专注得像一只聚光灯，几乎是一天 24 小时，一周七日，我不知道他什么时候睡觉。他能够引述格雷厄姆的投资案例，也能提出自己的投资案例。他常去哥伦比亚大学的图书馆看以前的老报纸，一读就是连续好几个小时。”巴菲特的同学对他那时疯狂的学习状态至今记忆犹新。

格雷厄姆教会了巴菲特透过财务数据分析企业的价值，运用安全边际理论判断企业内在价值是否高于市值，进而购买那些内在价值比股票市值更高的企业的股票。格雷厄姆认为，安全边际成本会随着支付价格的不同而有所变化，具有吸引力的购买价格通常会在企业陷入困境时出现。也就是说，在投资的世界里，经济不景气是赚钱的好机会。在以后的几十年间，巴菲特不断地以超凡的投资业绩来证明这一理论的正确性。巴菲特不止一次地说过，格雷厄姆的安全边际理论对自己价值投资原则的形成有很大影响。

读书期间，巴菲特就把从格雷厄姆那里学到的知识不断地运用到实践之中，凭借他以前积累的财富，在股市中屡试身手。这不仅为他赢得了金钱，也让他学习到的投资理论得到了很好的验证。

在实际操作中，巴菲特把格雷厄姆的投资理论与自己的投资理念进行了完美的结合，总结出价值投资的基本方法：通过分析企业的财务数据，



巴菲特的 人生财富课

大概算出企业的价值，然后找出股价相对于价值被低估的企业，买下它们的股票并长期持有，直到价格回归到价值水平时为止。

“格雷厄姆的思想对我影响非常大，他的思想从现在起直到 100 年以后，将会永远成为理性投资的基石。”巴菲特如是说。他一直认为，格雷厄姆是他走向“股神”之位的里程碑式的人物，没有格雷厄姆的教导，巴菲特或许也会成为一个成功的商人，但绝对不会有今天的成就。

“我的血管里流着 15% 菲利浦·费雪的血”

当巴菲特真正迈入到股票投资者的行列后不久，他注意到了另一位投资大师菲利浦·费雪。

与格雷厄姆一样，菲利浦·费雪也是华尔街教父级的投资大师，被称为“成长股价值投资策略之父”，在投资界极受尊重和推崇，是业界公认的现代投资理论的开路先锋之一。

1907 年，菲利浦·费雪出生在美国旧金山。和巴菲特一样，费雪对于股票有着与生俱来的敏感和兴趣。很小的时候，他就知道股票市场的存在，并对于因股价变动而带来的赚钱机会十分着迷。

费雪上小学时，一个偶然的的机会，听到了他的一位伯父正与祖母谈论未来工商业的不景气对股市可能带来的影响。虽然他们只讨论了短短的 10 分钟，小费雪却听得津津有味，他兴奋地意识到，一个全新的世界正展现在他的眼前。

20 世纪 20 年代，是美国股市最为狂热的时代，整个美国几乎人人都在炒股。小费雪从那时开始试着买卖股票，并且从中赚到了一些钱。然而他那时当医生的保守的父亲却认为，买股票根本是在赌博，对于费雪的这种爱好从未给予支持。

1928 年，费雪从斯坦福大学商学院毕业，任职于洛杉矶市国民银行，担任证券统计员，从此进入投资界，他的投资生涯由此开始。

■ 第二章 巴菲特辗转求学之路

一直到1929年，美国股市一路狂涨，让无数股民和机构为之疯狂。但是费雪敏锐的神经却预感到股市的前景并不稳定。他在评估美国基本产业的前景时，看到了许多产业已经出现严重的供需问题，他随即向银行高级主管提交了一份“25年来最严重的大空头市场将展开”的报告。这份报告堪称这位投资大师一生中最令人赞叹的股市预测。

尽管如此，年轻的费雪还是没有经受住整个股市一片飘红的美丽诱惑。他一直在寻找相对便宜的股票作为投资对象。最终，他选中了三支低价股，将几千美元的积蓄投入其中。谁知仅仅几个月后，美国股市即迎来全面崩溃，费雪的第一次投资损失惨重。

1930年，费雪进入一家经纪公司，这家公司给了他相当大的自由，任他凭自己的感觉选取股票并进行分析，然后将报告给公司的营业员参考。费雪很喜欢这份工作。可是，仅仅过了8个月，公司就因股市崩溃而倒闭了。费雪决心自己创业，去做他一直向往的投资顾问。

1931年，费雪创立了费雪投资管理咨询公司，从此开始了投资顾问的生涯。到1935年，费雪已经拥有一批非常忠诚的客户，公司的利润可观，事业进展顺利。

太平洋战争爆发后，费雪去美国陆军服役3年半，在部队里，他负责处理各种商业相关的工作。这期间，费雪仔细地思考了自己事业的发展方向，确立了集中精力选取高成长的股票推荐给少数大客户的经营目标。

战后不久，费雪的投资顾问公司重新开张。从1954到1969年的15年间，费雪投资的股票升幅远远超越指数。其中德州仪器在7年间上涨了14倍，虽然随后曾经一路暴跌，但此后几年又再创新高，后期股价一度比1955年时高出30倍。

20世纪60年代中后期，费雪投资摩托罗拉，连续持有了21年，股价上升了19倍，不算股利，每年平均增长15.5%。

费雪为人相当低调，所以早期在投资界知名度并不高。直到1959年，他的成名作《怎样选择成长股》问世，一时间在美国投资领域引起了轰动，该书很快登上了《纽约时报》畅销书排行榜的前几名，其首次提出的“成长股”概念开始为众多投资者所接受。从那时开始，“寻找成长股”



巴菲特的 人生财富课

成为美国投资者的主流投资理念。直到今天，这本书依然是众多股市专业人士必备的经典之作。

费雪一生执着于成长性投资，重视公司经营层面优化的特征，他的理论深受金融投资人及基金经理人的推崇，被称为最伟大的成长型投资大师。他与“价值型投资之父”格雷厄姆同为投资大师巴菲特的启蒙老师。

巴菲特一直宣称，菲利普·费雪是他的第二位老师。“费雪完全弄懂了什么样的企业才是优秀的企业，我完全同意他的价值理论和哲学。”巴菲特说。

巴菲特在早期的投资活动中，对格雷厄姆的投资策略和分析方法深信不疑。他坚持格雷厄姆的低价原则，努力寻找那些以低于净营运资产价格出售的公司，认为如果以相当低的价格买进一家企业的股票，只要这家企业日后的经营能有所改善，他就能从中获利。巴菲特先后买入了一家无烟煤公司、一家街区铁路公司以及一家风车制造公司的股票。然而，他很快发现，事实并非如他想象的一样乐观。

在投资初期，虽然他也曾有过满意的回报，但是大多数企业的经营业绩都无法达到他的预期，很多股票根本无利可图。这样的结果让巴菲特非常失望，他进而对自己的投资方法产生了质疑。

在更深入地挖掘公司的财务报告后，巴菲特发现，那些股票之所以廉价，是因为这些公司的内部问题总是层出不穷，其基本业务正在遭受损失。巴菲特把这种投资策略称为“烟蒂”投资法，好像一个人走在大街上，看见地上有一个烟蒂，便捡起来吸上最后一口。即使是以非常低廉的价格买入，但到头来也还是一钱不值。

他曾经形象地说：“在我刚成为公司总经理的时候，也约会过几只癞蛤蟆。它们都是便宜的约会。尽管我从来都不是出手宽绰的人，但我的结局同那些追求高价癞蛤蟆的收购者一样。我吻了它们，但它们仍然是呱呱乱叫的癞蛤蟆。”

就在这时，巴菲特读到了费雪所著的《怎样选择成长股》，这本书让他深受启发，他甚至立即飞往旧金山向费雪当面请教。交流之后，巴菲特深为费雪的投资思想所折服，对费雪的成长股投资策略非常推崇。从那之

■ 第二章 巴菲特辗转求学之路

后，巴菲特就把费雪当作自己的老师。费雪教会了巴菲特关于成长股的基本概念，并提出了“持有股票3年论”，他主张投资一家企业应该最少持有它的股票3年以上。这些理论都对巴菲特未来的成功投资产生了巨大的影响。

费雪主张投资伟大的企业，相较于通过财务数据计算出的企业价值，费雪认为企业的质量更加重要。也就是说，一家企业的经营者、研究和开发能力、销售能力，以及能否生产出比竞争者价格更低的产品、管理层和工会的关系等都是投资一家企业时应该考虑的。

巴菲特完全吸收了费雪的杰出企业扩张价值理论，并开始有意识地调整自己的投资方向。价格不再是他选择股票的决定性因素，企业本身的情况才是他决定是否投资的关键。因为杰出企业巨大的升值潜力会给他带来更多稳定的额外收益，这是那些价格低廉的平庸公司永远也无法做到的。他转而投资那些股价高于内在价值但成长性良好，有发展潜力的企业，比如可口可乐公司、吉列公司、美国运通公司、美国广播公司、富国银行等卓越的企业。如他所愿，这些公司最终向他递交了一份又一份满意的答卷。

格雷厄姆与费雪的投资策略各有长处，却又有巨大的不同。如果说格雷厄姆的投资原则最大限度地保证了巴菲特的资金安全，那么费雪的理论则让他学会了实际可行的判别出好股票的方法，让他的财富更加快速地增长。

从股票的选择上来看，格雷厄姆只关注股价相对于其内在价值是否便宜；而费雪则重视公司的产业前景、业务、管理及盈利增长能力，主张选择未来收益可能大幅增长的“真正杰出的公司”。巴菲特则将两者有机地结合起来，他一生致力于投资的都是那些优秀的杰出的公司的股票，却总是会等到股价低迷时抓住机会大批买进。既保证了不亏损的原则，又大大提高了获得更多投资收益的概率。

从投资组合上来看，格雷厄姆认为选择股票应该多元化；而费雪认为，如果投资过度分散化，势必会买入一些了解不充分的公司股票，结果可能比集中还要危险。在这一点上，巴菲特完全接受了费雪的观点，他正是靠为数不多的几支股票而最终累积起巨额的财富。“把鸡蛋放在一个篮



巴菲特的 人生财富课

子里”是巴菲特一生坚持的投资原则。

从持有股票的时间上来看，格雷厄姆认为，如果一支股票在未来两年内不能达到获利 50% 的目标，则应该在两年后卖出；而费雪则认为只有在公司的盈利状况下降，或者内部管理出现严重问题时才应考虑卖出股票，仅仅因为市场波动来决定卖出的理由是荒谬的。巴菲特在这一点上完全赞同费雪的观点，他说：“我们从不考虑在什么时候或以什么价格出售，实际上，我们愿意无限期地持股，只要我们预期这家公司的内在价值能以令人满意的速度增加。”

尽管格雷厄姆和费雪的投资方法相异，但巴菲特始终认为，他们两人在投资世界里是并行的。“我的血管里 85% 流着格雷厄姆的血，15% 流着费雪的血。”巴菲特经常说，“如果我只学习格雷厄姆一个人的思想，就不会像今天这么富有。”很显然，如果巴菲特只运用格雷厄姆的投资原则，他可能也会赚到钱，但肯定不会达到今天的成就。

巴菲特巧妙地综合了格雷厄姆和费雪这两位投资界大师级人物的两种不同的投资哲学，兼收并蓄、取其精华，最终形成了一套简单、独特而卓有成效的投资理念，为他自己及伯克希尔-哈撒韦公司投资人创造了可观的财富，也造就了现代投资市场的投资典范。

哈佛不识“金镶玉”

1950 年的夏天，19 岁的巴菲特从内布拉斯加大学顺利毕业，他一改曾经的不愿意学习理论知识的想法，立志要进入哈佛商学院继续攻读研究生。

事实上，在那之前，巴菲特的父亲霍华德在选举中失利，不再担任国会议员的职务。那一年，巴菲特亲眼目睹了父亲被赶出国会，同时，霍华德的股票经纪人的职业也频频遭遇失败。巴菲特把造成这一切的原因归结为霍华德太过于执着地追求自己的最终理想，甚至不惜牺牲人际关系，而

第二章 巴菲特辗转求学之路

最终导致了孤立。他认为，如果能够进入哈佛商学院，就能为自己带来良好的声望、威信和未来的人际关系网，这对他实现自己未来的商业目标将大有益处。

不过，哈佛大学历史悠久，商学院更是闻名全球，他们专门招纳优秀生源，300多年来从未错过过任何招收贤才的机会。

巴菲特坚信，凭借着超乎年龄的丰富的经商投资知识和大量的实践经验，哈佛一定会顺利地录取他。

“我相信，招生办的老师和领导一看我的个人简介，就会明白我的股票投资才能多么突出，我在股票投资上的发展潜力有多大，他们一定会招收我的。哈佛招生办不会错过任何真正的人才。”

年轻的巴菲特是如此自信，以至于他在递出申请之前，就已经迫不及待地邀请他的好友，选择了哥伦比亚法学院的杰瑞·奥兰斯和他一起去读哈佛。“大杰里，重新考虑一下，和我一起去哈佛吧！”巴菲特在给伙伴的信中劝说道。

很快，巴菲特信心满满地向哈佛商学院提出了申请。

就在他的申请递出后的某一天，巴菲特无意中在学校的校报《内布加斯加日报》的一个角落里读到一条不起眼的新闻，上面说：约翰·米勒奖学金将会在今天颁发，如果有同学想申请这笔奖学金，请来商学院大楼300房间。只要你能得到所选择学校的鉴定认可，我们就会为你提供500美元的奖学金。在当时来看，这可不是一个小数目。机不可失，巴菲特下决心一定要争取到。

巴菲特按时到达面试地点，出乎所有人的意料，他居然是唯一一个到场的人。在场的3名教授一直希望再等等看。巴菲特很直接地跟他们说：“不，别等了。已经3点钟了。”

就这样，巴菲特几乎不费吹灰之力就得到了这笔奖学金，一切似乎都十分顺利。

哈佛商学院设在波士顿，为了方便各地的考生，哈佛在各大城市都设立了专门的面试地点，距离巴菲特最近的考场设在芝加哥。

面试的当天，巴菲特半夜就起身了，他搭乘火车前往芝加哥，去参加



巴菲特的 人生财富课

哈佛入学面试。这一年，巴菲特 19 岁，比大多数同届毕业的大学生们小两岁，当然也比商学院学生的平均年龄小很多。虽然他在大学里的成绩很不错，但也并非特别拔尖。所以，一向自信的巴菲特稍稍有些紧张。

火车载着巴菲特很快到达了目的地。他怀着有些忐忑的心情，提前一个多小时就来到了哈佛大学在芝加哥的面试办公室门前。

面试的主考官是一位从哈佛毕业近 20 年的老校友，他深深了解哈佛的文化，又有着丰富的阅历。多年以来，他已经面试过了无数向往哈佛的年轻学子，他自认为自己多年练就的无比犀利的目光足以洞穿一切平庸的灵魂，准确无误地为哈佛择取那些真正的卓越人才，然而这一次，他真的看走了眼。

此时，他的面前站着一个高个子的大男孩，穿着大大的运动 T 恤，脚下踩着一双旧网球鞋，身材极为瘦削，神情有些拘谨地站立在那里，看上去好像只有 16 岁。

“可以先介绍一下你自己吗？”考官向巴菲特提问。

“我来自奥马哈，在那里读了一年初中，后来转到华盛顿读完了初中和高中。高中毕业后，我在宾夕法尼亚大学沃顿商学院读了一年，大二时转入内布拉斯大学，所有科目成绩良好，我用一年时间提前修完所有学分并顺利拿到学位。”巴菲特简要地回答。

“你为什么申请到哈佛读书呢？”考官面无表情地问。

“我渴望向真正的大师们学习有价值的知识，并有机会结交全美最优秀的同学和学长。”巴菲特回答。

“你觉得自己有什么特长？”考官问道。

“我非常喜欢股票投资，我为此研究了很多年，并且有一些实际的操作经验……”巴菲特回答。

“巴菲特先生，你应该了解，哈佛商学院培养的是真正的领导者。你真的很优秀，但是你只有 19 岁，对哈佛来说，你太年轻了。根据我多年的经验，那些有多年工作经验的申请人比较容易被哈佛商学院录取。除非拥有非凡的领导能力和发展潜力，极少会有应届毕业生能进入哈佛。我建议你可以先工作上两三年，积累一定的经验后再申请，成功的机会更大一

■ 第二章 巴菲特辗转求学之路

些。”考官说道。

尽管巴菲特已经从考官的话语里嗅出了拒绝的味道，却还对此抱有微弱的希望，直到哈佛寄来了拒绝他申请的信件。

“我和负责面试的那位哈佛的代表只单独待了 10 分钟，他就在简单地评估了我的能力后，草率地把我拒之门外。甚至连我最擅长的股票投资，我都根本没有机会提到。”巴菲特在给朋友的信中这样抱怨到，“哈佛那些家伙太自命不凡了，他们觉得我 19 岁太年轻了，建议我等上一两年，这真让人失望透顶，但是如今我似乎只有面对残酷的现实。我来这里已经四个多星期了，我爸爸希望我去试试申请其他学院的研究生，但我不太想接受这个主意。”

至此，巴菲特进入哈佛大学的梦想彻底破灭了。哈佛大学招生部门“绝无失误”的工作神话也从此告一段落。当他们把这个年轻人拒之门外时，没有人会想到哈佛错过了什么。

这一次被哈佛大学拒之门外的经历，给年轻的巴菲特带来了巨大的痛苦。他甚至对此产生了恐惧感，他害怕这样的结果会让父亲失望。但是，当父亲得知这件事时，不仅没有失望和责怪他，反而给了他无条件的爱和信心。

然而，巴菲特没有想到，这一堪称在他人生最初的 20 年里最大的挫折经历，却是他一生中最重要的命运转折点。纵观巴菲特一生的发展历程，这次挫折对他来说未尝不是一件好事。

在巴菲特不得不把目光从哈佛商学院上移开后，他很快就有了新的发现。巴菲特发现，格雷厄姆和多德，这两位让他一直以来钦佩不已的投资专家，当时正在哥伦比亚大学的商学院教书。事实上，教授商业课程的真正权威一直都在哥伦比亚大学。

两个星期之后，巴菲特在给朋友的信中说：“说实在话，当我收到哈佛大学拒绝申请的来信时，我真的感觉好像被打垮了。但是现在，我又在等待着哥伦比亚大学的空白申请书。因为我发现这所大学有一个非常出色的经济系。至少他们有几个教授普通股票估价课程的大人物，比如格雷厄姆和多德。”



巴菲特的 人生财富课

这一发现让巴菲特再次兴奋不已，他马上向哥伦比亚大学商学院提出申请，即使他的申请似乎有点儿晚了，他还是很快收到了入学通知书。

就是在那里，巴菲特遇到了自己未来投资理念的重要奠基者，影响了他一生的恩师本杰明·格雷厄姆。

巴菲特始终认为，尽管他曾经被梦寐以求的学校拒绝，与此同时，命运却为他打开了另一扇门，让他阴差阳错地遇到了改变自己一生命运的良师益友。

多年以后，巴菲特在谈到这段经历时豁达地说：“回头想想，哈佛可能并不一定适合自己。”

哈佛的拒绝也让后来成为巴菲特母校的哥伦比亚大学获益良多。巴菲特于 1951 年 6 月毕业于哥伦比亚大学，成绩优异。2008 年，巴菲特向自己的母校哥伦比亚大学的捐款已高达 1200 万美元以上。

成绩：A+

在哥伦比亚大学学习期间，巴菲特对于格雷厄姆的投资理论和教学方式都极度推崇，他终于找到了他理想中的学习方式。

当时，在格雷厄姆的 20 个学生里，极富天才的巴菲特很快显示出与众不同的机智和对股票投资的深刻理解。每次格雷厄姆在课堂上提出问题，巴菲特总是抢着回答，并发表自己的独到见解，讲座在最后总是会变成格雷厄姆与巴菲特之间的双向研讨。很快，这个天赋极高的来自奥马哈的年轻人就成了格雷厄姆的得意门生。

后来的红杉基金管理者，《华盛顿邮报》公司董事比尔·鲁安当时是哈佛大学商学院的学生，他选修了格雷厄姆的一门课，和巴菲特成为同班同学。鲁安曾经开玩笑说，他自己和巴菲特之间唯一的区别在于成亿美元的财富和智商上的 100 点。他说，在格雷厄姆和巴菲特之间有一种智力电流在流动，班上的其他同学则是一群全神贯注的听众。

■ 第二章 巴菲特辗转求学之路

“你可以看到电流交汇时飞溅的火花。”鲁安回忆说。“那时你就可以断定巴菲特绝非池中物，他是一位很不寻常的人物。”

学生时代的巴菲特机智聪明，讨人喜欢，而且异常勤奋，总是先人一步。他的同学评价他说：“巴菲特几乎知道纽约股票交易所的任何一份资产负债表。”

格雷厄姆一生反对投机，他教巴菲特如何通过分析企业的赢利情况、资产情况及未来前景等因素来评价股票，从公司的公开信息材料中得到对其证券价值的客观评判。同时，巴菲特还学会了阅读财务报表的每一个细节，以及如何发现其中的舞弊行为。

格雷厄姆喜欢便宜的股票，他曾经给学生们布置的作业，就是调查交易价位低于 5.31 美元的股票的业绩。格雷厄姆的讲座谈的都是真实的股票，他的许多学生都在下课后跑去买他在课堂上推荐过的股票，并且从中获利。

“这些精明的华尔街人士，他们都靠本杰明·格雷厄姆的知识挣大钱，而本杰明·格雷厄姆自己却显得丝毫没有在意。”格雷厄姆的一个学生回忆说。

格雷厄姆是一个不拘小节的理论家，睡觉时要在枕边放一沓便笺纸以记下随时在大脑甚至梦境中一闪而过的灵感；他还会穿着不同颜色的鞋子来上班。后来成为巴菲特的经纪商和朋友的马歇尔·温伯格回忆：“格雷厄姆总是给我一些主意，他建议我买了通用公司、真丝品公司以及简易洗衣机公司的股票，因为他觉得它们的价格比较便宜。学习这门课程足以支付我取得学位的费用了。”

格雷厄姆对自己的学生有一种像父母般的疼爱之情。作为格雷厄姆的得意门生，巴菲特觉得格雷厄姆就像一个“英雄”，如同自己的父亲一样。事实上，格雷厄姆的很多学生都有同样的感觉。

这一年，巴菲特和格雷厄姆发生了一次特别的思想冲突，这似乎使那年的课程没有以前那么平等了。他们之间的讨论和争吵非常激烈，只有最自信、最勇敢的学生才会愿意跳出来发表意见。

就在这学期，格雷厄姆给了巴菲特一个 A+。这也是格雷厄姆在哥伦



巴菲特的 人生财富课

比亚执教 22 年中唯一给过的 A+。他相信年轻的巴菲特将会成为当代最伟大的金融学家。可惜的是，这一成绩并未被记录下来。

商学院院长伯顿说：“他（巴菲特）在数学方面很有天赋，但是他真正的天分是对经济价值方面的感知能力。”

巴菲特一直十分渴望能步格雷厄姆的后尘。当他还是哥伦比亚大学的学生时，他就投资了格雷厄姆-纽曼公司、格雷厄姆投资公司持有的股票。当他得知格雷厄姆是政府雇员保险公司（GEICO）的主席，居然专程跑到华盛顿的公司总部去拜访。公司的财务副总裁洛里默·戴维森接待了他，两人的谈话持续了长达 4 个小时。

戴维森后来回忆道：“在我们谈了 15 分钟以后，我意识到我在同一个不寻常的人谈话。他问的问题犀利而且富于智慧，是一个优秀的证券分析家才会提出的问题。我想只有格雷厄姆先生才能教出这样的学生。”

1951 年，巴菲特研究生毕业了，依照他自己的意愿，他希望马上投身到自己热爱的金融证券行业中去。然而出乎他意料的是，格雷厄姆和父亲却都对他的想法提出了反对意见。

也许是源于他们经历过灾难性的股市大危机之后的恐惧心态，他们劝说他暂时先不要进入投资界。

一直经营股票经纪公司的父母认为，股票市场上存在着太多的风险和危机，这些对于只有 20 岁出头的巴菲特来说也许是无法承受的。

格雷厄姆甚至悲观地预言，道琼斯指数每年都将在某个时刻跌到 200 点以下。他建议巴菲特先去找份稳定的工作，推迟到第二次危机之后再进入华尔街。

这一次，巴菲特在经过慎重的分析和考虑之后，没有接受父母和恩师的建议，他决定坚持自己的意愿。事实证明，他是对的。道琼斯指数再也没跌到 200 点以下。

“我当时有 1 万美元，如果我听从了他们的建议，我现在可能还是只有 1 万美元。”巴菲特回忆说。

百般犹豫彷徨过后，巴菲特想到了一个主意，他向格雷厄姆提出，他希望无偿地为格雷厄姆-纽曼公司工作。

■ 第二章 巴菲特辗转求学之路

这看上去似乎是一个让人无法拒绝的要求，但是格雷厄姆却还是婉言拒绝了。巴菲特很惊讶，他还以为自己的老师是太客气了，而当他终于明白格雷厄姆是认真拒绝他的时候，他感到无比的沮丧。

“我想那段日子是我这一生最沮丧的时候，难以想象格雷厄姆先生为什么会拒绝我，我以为自己是他最骄傲的学生。”

事实上，当时正是犹太人被华尔街的非犹太人公司大规模排挤的时期，大批的犹太人失业，而身为犹太人的格雷厄姆，希望将更多的工作机会留给犹太人。尽管如此，格雷厄姆还是保证替他留意华尔街其他的公司。

巴菲特再也没有到华尔街别的地方找工作，他似乎并不乐于去为他不认识的人工作。当他再一次回到家乡时，奥马哈国民银行曾经想邀请他去那里工作，但是巴菲特谢绝了。

他最终选择去父亲的投资交易所——巴菲特·福尔克公司做一个小小的股票经纪人。

巴菲特·福尔克公司的顾客们都觉得这个新来的年轻股票销售商有些不同，他几乎从不按照市场价位的波动来向顾客推销那些热门的股票。他销售的第一种股票是一支鲜为人知的 GEICO 股票，很难出手，但是巴菲特却为此投资了 8000 美元，这几乎占到他所有积蓄的 2/3。他把这支股票推销给奥马哈的那些半信半疑的顾客。他的第一位顾客是姑妈爱丽斯，她从侄儿那里买了 100 股。这支股票在此后不到两年的时间里翻了整整两倍。

那时候，住在奥马哈的人们总能在巴菲特·福尔克公司里看到一个安静地坐在那里仔细阅读厚重的穆迪手册的年轻人。巴菲特在浩如烟海的股票中虔诚地找寻着那些非常便宜且无人问津的股票，比如堪萨斯城市生活股票、杰纳西峡谷天然气股份以及西部保险证券等。

但是巴菲特很快发现，所有这些研究对于一个经销商而言都只是徒劳，无论他推荐的股票有多么好的业绩，他都只能拿到同样的微薄佣金。

顾客们却总认为这个过于年轻的小伙子缺乏经验，对他推荐的股票很不信任。许多顾客都是听了巴菲特的推荐后，再去其他经纪人那里求证，然后才决定买进。这些都让巴菲特感到非常气愤。

即使在这个时期，巴菲特也始终没有忘记充实自己。他感到他的公开



巴菲特的 人生财富课

演说能力比较差，于是在工作之余，他交了 100 美元选修了戴尔·卡耐基的一门课程。

上完这门课程，巴菲特希望通过实践使自己的语言能力更加完善，他在奥马哈大学找到了一份在成人教育部教授夜间课程的兼职工作，主讲“投资学原理”。

他的学生们都是些 30~40 岁的中年人，当瘦瘦的、年仅 21 岁的巴菲特老师站在讲台上时，有人发出了窃笑声。

巴菲特调整心情，他开始谈格雷厄姆的投资学。“在他谈了 5 分钟以后，你就已经彻底佩服他了。”他当年的学生利兰·奥尔森说，“他并不是自卖自夸，他很随意。”

巴菲特以《聪明的投资人》一书为基础讲授，还会不时地穿插一些生活中的小故事来活跃课堂气氛，这让他的课程变得更加有趣而吸引人。他用词简洁，语速恰到好处，语言中带着强烈的热情，深深地吸引住了学生们。很多年以后，他的学生还能记得住他的每一个表情和手势。“甚至在心不在焉时，我对他的印象都很深刻。”他的学生察恩回忆道。

与格雷厄姆不同的是，巴菲特从不会泄露有关股票的任何内部消息，他的学生们总是试图让他多说一些，巴菲特总会一笑而过。他告诉学生们，永远不要去经纪人那里套所谓的小道消息，因为大多数小道消息都没有什么价值，却会在传来传去中令人神经紧张，甚至被一些人滥用。

“巴菲特教我们用计算尺计算钱是如何增长的。他使我们从内心彻底相信了复利所创造的奇迹。”巴菲特的学生卡罗尔·盎格鲁医生说。她和丈夫曾邀请巴菲特和其他 11 位医生共进晚餐。在晚餐结束时，盎格鲁决定投资 1 万美元，并且认为“所有在座的人也应这么做”。

在这个时期，巴菲特开始追求心仪的姑娘，他父亲好友的女儿苏珊·汤普森，他们很快坠入了爱河，并于 1952 年 4 月举行了婚礼。在度蜜月期间，巴菲特读完了《证券分析》的第一版。

与此同时，巴菲特始终坚持为格雷厄姆设计一些研究项目，并不时向他推荐一些股票，目的是为了让他有一天可以给他一个为其工作的机会。



第三章

收放自如：大丈夫能屈能伸

在创业初期，巴菲特身家只有 10 万美元左右，仅仅三年时间就飞涨到 40 万美元。20 年后，他的资产净值升至 2.5 亿美元，位列全美富豪榜首，到 1984 年，巴菲特的净资产已经高达 7 亿美元。

历年来，巴菲特掌管下的企业，其增长速度一直战胜道琼斯工业指数，年增长率达 26%，从没有一年亏损。

从创业的第一天起，年轻的巴菲特就凭借其卓越的投资理念和强大的心理素质，在任何经济条件下都能运筹帷幄、应对自如，轻松地在市场中赢利。多年来，巴菲特的财富始终稳健而快速地增长，同时也将他的合伙人和投资人带入了富豪的行列。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

为自己崇拜的恩师工作

在巴菲特坚持不懈的努力下，他的机会终于来了。

1954 年，巴菲特意外地接到了格雷厄姆的电话：“我想你是我们的最佳人选，相信你的加盟会给格雷厄姆-纽曼公司带来非同一般的生机和活力。”

巴菲特欣喜若狂，他唯恐格雷厄姆改变主意，甚至连工资都没问，就迫不及待地搭飞机赶到了纽约。事实上，格雷厄姆给他开出了相当不错的薪水，每年 12000 美元。

当时，华尔街的股市已经开始复苏，道琼斯工业指数到了 380 点的高位，然而，上一次金融危机带来的恐慌情绪仍然没有散去。以格林厄姆为代表的老一辈投资人唯恐新一轮危机会到来，而新近的哈佛商学院毕业生中，仅有 2.9% 的人来到了华尔街，过于平静的股市让他们感受不到任何诱惑力。

巴菲特怀着无比兴奋的心情来到了位于 42 大街东 122 号的格雷厄姆-纽曼公司，当时公司里只有 6 名职员，每个人都穿着同样款式的灰色夹克衫。

格雷厄姆-纽曼投资公司是本杰明·格雷厄姆与杰罗姆·纽曼于 1926 年合伙成立的一项共同基金。巴菲特和其他员工的工作内容就是按照格雷厄姆要求的标准来寻找合适的股票，再由格雷厄姆决定是否买入。格雷厄姆依然热衷于猎取那些以低于它们净营运资本 1/3 的价格交易的极度便宜的股票。

在工作的第一年，巴菲特就展示出了他在投资上的才华，他似乎拥有



巴菲特的 人生财富课

天才般的敏锐眼光。

很快，一个费城的经纪商推荐给巴菲特一支家庭保险公司的保险股票，售价 15 美元一股。这支股票名不见经传，没有多少公开的资料可供参考，难以对其价值进行准确的评估。巴菲特想尽一切办法收集相关的数据，甚至专门跑到这家公司内部了解情况。最后的结论是，这是一支非常廉价的股票，其价格未来肯定会大幅度攀升。他迅速向公司提出了购买申请。

但是，巴菲特的意见并没有得到上司的认可，上司几乎是立即否决了巴菲特的想法。上司觉得这种不知名的股票不够可靠，他更看好那些经过集体共同分析，有着更为详细的市场数据的股票。

巴菲特依然坚持自己的看法，既然公司不支持他的购买意见，他干脆说服了同事克纳普，在他们自己的账户中分别买进了一部分。

事实证明了巴菲特的眼光是非常准确的，不到一年，这支股票就一路涨到了 370 美元，价值翻了 20 多倍，这让巴菲特的上司和同事们目瞪口呆。

紧接着，巴菲特又发现了一支绝好的股票，那是位于马萨诸塞的新贝德福德联合铁道的股票，当时每股的价格是 45 美元，而经过巴菲特的详细分析，他发现这支股票的每股现金值高达 120 美元。巴菲特再一次向公司强烈推荐这支股票，但格雷厄姆却不为所动，他认为这支股票还不够便宜。巴菲特只好再一次自己买进，结果他又狠狠地赚了一笔。

从那以后，巴菲特一发不可收拾，他就像一个老练的猎手，十分自如地在市场中捕获着自己的“猎物”。

在格雷厄姆的公司工作期间，巴菲特最大的收获却不是那些让他获利颇丰的便宜股票，而是他第一次领略到了“套利交易”的魅力。

所谓“套利交易”，就是当同一种商品同时在两个或者两个以上的市场交易时，从价格较低的市场买进，在价格较高的市场卖出，通过中间的差价获利。

巴菲特详细地研究了公司从 1926 年到 1956 年间的整个交易历史，他发现来自套利交易的年平均收益率高达 20%，且非常稳定。

■ 第三章 收放自如：大丈夫能屈能伸

巴菲特对这种交易方式产生了强烈的兴趣，他希望能通过实际的操作机会来学习。

机会很快就来了。

1954年，位于布鲁克林的一家生产巧克力的股份公司——洛克·伍德公司，宣布用可可豆回赎部分股票。

这家公司里有大量的可可豆库存，原价每磅仅5美分。但是1954年的一次可可豆的暂时性短缺，使可可豆的价格短时间内猛涨到每磅超过60美分。洛克·伍德公司不想放过这个机会，他们想在这时出售自己的存货以获利。

但是如果直接把可可豆卖掉，公司则必须上缴高达利润50%的税款。于是，公司的管理层想到了一个办法。他们准备以缩小经营规模的名义把存货分配给股东，以减少应缴税款的数额，同时还可以减少近5900吨的可可存货。

公司随即宣布以36.29千克可可豆换1股的比例回收市场上流通的股票。这个价格核算下来，相当于每股48美元，而洛克·伍德股票的最初价格只有15美元。

巴菲特从中看到了商机，他通过对各地市场实地走访调查，了解到了可可豆在不同地区市场上的价格，他发现其间的差价非常可观，一旦操作成功，必将从中赚取到巨大的利润。他再一次向公司提交了申请。

这一次，公司认同了巴菲特的想法，并把整个计划交给他来具体执行。

巴菲特非常兴奋，他一边用手里的股票与巧克力公司换取可可豆，一边将可可豆拉到另外的市场出售。由于当地可可豆的价格昂贵，这一笔交易，巴菲特为格雷厄姆-纽曼公司赚取了非常可观的利润。

“许多周以来我一直忙着买股票、卖豆子，然后在施罗德信托公司作暂时停留，把股权证换成仓库收据。利润相当可观，而我唯一的花费仅仅是搭乘地铁的车票。”巴菲特在回忆起这段套利经历时仍然津津乐道。

通过这次成功的实际操作，巴菲特完全吸收了公司所使用的这种套利交易的方法。在此之后，在他整个投资生涯中，巴菲特时常使用这种方法，他在这样的获利过程中不断地对其具体的实施方式加以完善，并从中



巴菲特的 人生财富课

获取了巨大的利润。

巴菲特在谈到他的投资经验时，不止一次地强调套利交易的重要性。虽然有人提出，套利交易的实质是一种差额交易，与收购和经营企业截然不同，套利交易是纯粹的投机行为，与巴菲特的投资原则相违背。

但是巴菲特认为，相对他一贯的价值投资原则来看，套利这种操作方式似乎存在着更多的风险。事实上，如果做好前期的评估和调查工作，选择最恰当的时机和对象来操作，是可以实现最大限度地规避风险，并实现短期获利的。

事实上，巴菲特的确做到了。综观巴菲特的投资生涯，他一生中处理过近百例套利事件，而几乎所有的套利行为，其年回报率都在 25% 以上。积少成多，套利的确让巴菲特获利颇丰。

作为一个很有头脑的上司，格雷厄姆非常善于在平日的生活中和员工们建立情感上的交流。比如，在他自己过生日的时候，他会向雇员们分发礼物且出手大方，表示对自己能够出世感到无比幸运。

而对于他的得意门生和得力助手巴菲特，格雷厄姆则表现得更为体贴。

巴菲特刚刚在公司工作三个月时，他的儿子出世了。格雷厄姆送给巴菲特一台摄像机和影像放映机，这在当时可是非常丰厚的礼物。而当巴菲特的妻子苏珊向格雷厄姆抱怨说巴菲特不会跳舞时，他马上送上一张阿瑟·慕雷舞蹈工作室的听课证给巴菲特，尽管巴菲特从未去过。当他们一起吃午饭的时候，格雷厄姆则会诚恳地说：“沃伦，金钱对于你我而言没有任何差别，我们是一样的，我们的妻子都会过得更好。”

但是，在工作中，巴菲特逐渐发现，实际上两人在投资观念上存在着差异，有些地方甚至是相对立的。比如巴菲特希望更加深入地分析企业，格雷厄姆却并不支持。

巴菲特回忆说，格雷厄姆追求的是能够为投资者提供安全的简单的投资方法。在挑选股票时，格雷厄姆倾向于选择那些价格便宜的股票，他几乎不关注企业的内在价值和未来价值，不愿意深入进行企业的基本面分析，价格就是他唯一考虑的因素。但是在实际操作中，巴菲特越来越深刻地认识到，股票要赢利，不仅仅是寄希望于低价买入，还要详细考察企业

■ 第三章 收放自如：大丈夫能屈能伸

的运营状况以及将来成长的可能性。

另一方面，巴菲特始终觉得他在格雷厄姆-纽曼公司受到了限制。他手上可操作的基金资本只有 5 万美元，这几乎无法操作什么大规模的投资活动。而格雷厄姆由于对股市的悲观情绪，让他从本就不多的资金里又抽走了一部分。

巴菲特曾经私下里评论格雷厄姆，“坐在 400 万资金上，努力想决定何时重返市场”。

巴菲特和格雷厄姆之间的分歧，随着时间的推移而越发明显。

格雷厄姆的另一位学生沃尔特·舒勒斯曾推荐了一个叫哈罗伊德的摄影公司，该公司拥有静电复印术的专利，在整个 20 世纪 30 年代，公司一直在支付红利。当时，公司股票每股的价格是 21 美元，而公司正在营运的业务占其中 17 美元的份额。舒勒斯认为他们可以在静电复印机上获利 4 美元，但是格雷厄姆却不感兴趣，他认为这个价格太高了。

舒勒斯不无惋惜地说道：“如果公司能以 21 美元的价格买进这支股票，我可以保证以 50 美元的价格卖出去。”

1955 年，道琼斯指数突破了 420 点，格雷厄姆却变得更加焦虑了。经过慎重的考虑之后，格雷厄姆在 1956 年决定退休，并宣布解散了他的公司。

退休以后，格雷厄姆住在他位于加利福尼亚州太平洋沿岸的一套房子，从房间里可以俯瞰大海。他在这里度过了人生的最后岁月，于 1976 年去世。

当格雷厄姆的公司解散后，巴菲特决定独自一个人干，他再也不想有一个老板来干涉他。尽管如此，格雷厄姆对巴菲特的影响依然巨大。



巴菲特的 人生财富课

创业，由 100 美元开始

1956 年，在格雷厄姆-纽曼公司工作了近三年的巴菲特，决定回到他热爱的故乡奥马哈定居，并决定独自创业。在经过了一年多的华尔街洗礼后，此时的巴菲特对自己的投资能力非常自信，他决定从此以后不再为任何公司服务，他从来没有如此迫切地想要自己做主来实现人生的理想。

1950 年，巴菲特初到纽约，他的全部个人资产只有 9800 美元，经过 6 年成功的投资以及在华尔街时丰厚的薪水，此时巴菲特的个人资产已经达到 17.4 万美元，每年的增长率都超过 60%。这是一个非常惊人的速度，但是巴菲特并不满足。

1956 年的 17.4 万美元不是一个小数目，如果按照美国的平均通货膨胀率来计算，大致相当于如今的 140 万美元。“我们每年的生活费用是 12000 美元，而我的资产还在增长，我可以退休了。”巴菲特如是说。

事实的确如此，如果巴菲特愿意，他在 26 岁的时候就可以选择退休了。如果节俭一点儿，把这笔钱放在银行里生利息，几乎可以维持巴菲特一家人一辈子的生活了。但是投资是巴菲特最擅长也是最喜欢做的事情，如今在有了更多的投资经验和智慧之后，巴菲特相信自己完全可以做得更好。

巴菲特和妻子苏珊在奥马哈安德伍德大街租下了一间房子。他经过思考后，决定成立一个类似格雷厄姆-纽曼公司那样的合伙人投资企业，基本上相当于现在的私募基金。近三年的华尔街工作经历，使巴菲特对于此类基金的管理和运营已经有了深刻的认识，他认为自己完全有能力独立经营一家基金公司。

当年只有 26 岁的巴菲特，看起来就像一个刚出校门的大学生。虽然他在纽约的投资界已经小有名气，但是在偏远的中西部城市奥马哈却并没有什么号召力和影响力。加上美国中西部的人性格普遍保守，对这种冒险

■ 第三章 收放自如：大丈夫能屈能伸

的金钱游戏并不了解，更不热衷。去哪里募集资金，这成为巴菲特难以逾越的一道难关。

巴菲特在经过几天的深思熟虑之后，认为“只有最信任的人，才会把钱交到你的手上”，他决定首先邀请自己的亲人和朋友加入自己的投资合伙企业。

他陆续找到了许多自己的亲戚和亲密的朋友，用他充满个人魅力的口才和丰富的投资知识，说服他们投资自己的合伙公司。

巴菲特的姑妈爱丽丝首先被说动了，她拿出 35000 美元的积蓄，成为公司的第一个合伙人。紧接着，巴菲特的姐姐多丽丝和姐夫杜鲁门、岳父威廉·汤普森、巴菲特最好的朋友查尔斯·彼得森和他的母亲伊丽莎白以及他儿时的玩伴丹尼尔·莫奈都先后为巴菲特的合伙公司投入了资金。

巴菲特成功地集资了 10.5 万美元。1956 年 5 月 1 日，他的合伙企业“巴菲特有限公司”正式成立了，巴菲特担任总合伙人。

对于这些初始合伙人对他的信任，巴菲特始终十分感激：“第一批投资者非常信任我。他们一直都对我充满信心。任何一个人都不可能说服我姑姑卖掉股票，即使你拿着铁棍威胁她也没用。”

然而，作为身价已有十多万美元的普通合伙人，巴菲特却只是象征性地出资 100 美元，而巴菲特投资生涯的正式起点，正是从这区区的 100 美元开始。

根据当年合伙公司的经营档案记载，合伙公司初始的合伙人以及出资额如下：

巴菲特的大学室友兼好友查尔斯·彼得森，出资 5000 美元；

查尔斯·彼得森的母亲伊丽莎白·彼得森，出资 25000 美元；

巴菲特的姐姐多丽丝·伍德，出资 5000 美元；

巴菲特的童年玩伴丹尼尔·莫奈，出资 5000 美元；

巴菲特的岳父威廉·汤普森，出资 25000 美元；

巴菲特的姑姑爱丽斯·巴菲特，出资 35000 美元；

巴菲特的姐夫杜鲁门·伍德，出资 5000 美元。

公司建立之初的这 7 个合伙人，都是巴菲特最亲密的家人和朋友，一



巴菲特的 人生财富课

旦投资受损，巴菲特将难以交代，这无形中为他增加了许多压力。然而巴菲特对自己的投资能力充满信心。

“在那之前，我已经将股票卖给了其他人，现在我成为那些对我而言非常重要的人的委托人。他们都很信任我。如果我想过我会失去这些钱，无论任何情况我也不会要我的姑姑爱丽斯或者姐姐姐夫的钱。”巴菲特自信地说。

从未来的日子里巴菲特通过投资为他们带来的收益看来，这些人是1956年真正的彩票中奖者。

“在20世纪50年代后期，生活在奥马哈并且和巴菲特相识的人就相当于拿到了通往巨额财富的入场券。而要想在入场券上打孔，你至少需要5000美元进行投资。并且你必须对居住在一个小房子里，开着一辆大众小型汽车的一个大约二十几岁的投资者充满信心。”1998年的《奥马哈世界先驱者报》这样评论巴菲特早期的投资故事。

合伙人的第一次会议是在奥马哈市中心的奥马哈俱乐部举行的，公司的合伙人之一，作为律师的丹尼尔·莫奈负责草拟所有和巴菲特合伙公司相关的文件。

巴菲特与7位合伙人约定，他们每人每年都将获得投入资本6%的固定收益，同时，剩下的利润中，除巴菲特外的其他合伙人瓜分公司利润的75%，巴菲特赚剩下的25%。也就是说，如果投资回报率低于6%，他将一分钱也拿不到；如果回报率高于6%，那么他将得到高于6%的那一部分收益中的25%。这就意味着，如果公司的业绩不好，每年要给投资人6%的固定收益就可能压得人喘不过气来。然而幸运的是，巴菲特始终都做得很好。

在公司成立之初，巴菲特就明确地表示，所有的合伙人没有投票权，不能够对公司的营运提任何意见。他们要做的，就是始终以巴菲特的投资思想为指导，完全地信任他。

“我将像经营自己的钱一样经营这个公司。我会承担相应的损失，也应获得我相应的利润。但我不会告诉你们我是怎样经营的。”巴菲特这样对合伙人说。

■ 第三章 收放自如：大丈夫能屈能伸

简单地说，一个投资人除了拿钱给巴菲特投资之外，一切有关投资的事情都不能过问。

“我自己做什么我清楚。”巴菲特说。他很明白，作为一个职业投资人，要保持最高的决策权，更需要有充分的独立思考的空间，他不能容许投资者干扰他的视线。他一直相信自己的分析能力要比任何人都强。

巴菲特说：“作为一名职业的投资管理人，我没有必要让客户来左右我的思维。我要永远相信自己的判断，坚持自己的理论。我能看到的别人看不到，所以我是投资的超前者，是真正高明的资金管理人。”

好在这七位与巴菲特有着直接关系的合伙人始终给了巴菲特最大的信任，巴菲特也从未让他们失望。他们只需把他们的钱交给巴菲特去经营，看着钱不断地增值而变得腰缠万贯，最终成为奥马哈整个金融市场上的大赢家。

巴菲特合伙公司正式开张了，让我们来看看这家公司在运行初期的基本情况。

企业名称：巴菲特合伙公司

注册资本：10.51 万美元

注册地址：奥马哈安德伍德 5202 号

主营业务：股票投资

企业员工数量：一人（基金经理、证券分析师、股票交易员、会计、税务等所有职务全部由巴菲特一人兼任）

.....

无论如何不会有人想到，这样一个简陋得如同皮包公司的迷你型合伙企业，经过巴菲特十几年的资本运作，在它解散时，其总资产已高达上亿美元。

而此时此刻，公司刚刚开张，为了把经费降到最低，巴菲特努力地节省开支。

巴菲特甚至没有租赁办公场地，他别出心裁地把公司的办公地点设在了离他楼上卧室不远的一间由玻璃围起来的走道上。

“在那个时期，如果你想和巴菲特面对面地谈话，你得从他家后门进



巴菲特的 人生财富课

去，穿过厨房、客厅，然后来到楼上巴菲特的卧室里。”巴菲特的一个合伙人回忆说。

接着，巴菲特花了 49 美分在伍尔沃斯连锁店买了一个账簿，这是合伙企业的第一笔开销，后来他又买了一台手动打字机。除此之外，公司的账面上再没有任何花销，他把所有的钱都投入到了股票投资上。

那时的巴菲特整天躲在奥马哈的家中，他每天只做一项工作，就是埋头在资料堆里，集中精力熟读一张张从四面八方搜集来的公司报表。凭借超人的记忆力，他把每一支股票和债券都牢牢地记在心里，努力寻找那些低于其内在价值的廉价小股票，然后将其买进，等待价格攀升。这些远远低于其营运资本的股票为他带来了丰厚的利润。

不久，巴菲特关注起国民火灾保险公司的一支股票。当时，这支股票公开的市场已经不存在了，当时市面上流通的只是很早之前分销给一些农场主的，所以非常不起眼。当时这支股票的价格为每股 50 美元。不过，当时奥马哈的银行巨头海登兄弟已经开始着手回购这支股票。农场主们趁这个机会纷纷把股票出手。

巴菲特当机立断决定下手购买。因为他觉得此时这支股票的价格已经远远低于其实际价值，未来必将大幅上升。因为卖方人数稀少，巴菲特和他的朋友开着车找遍了整个内布拉斯加州，整整花了三天时间才找到卖主，并提出以每股 100 美元的价格来收购这支股票。

很快，巴菲特持有了该公司 10% 的股份，在国民火灾保险公司发觉股票出现异常之前，巴菲特已经把股票转卖给了另一位投资者，并从中获得了 10 万美元的利润。

取得这次的成功之后，巴菲特的独特眼光和高超的投资水准接连不断地得到充分的发挥，合伙公司战绩斐然。

随着时间的流逝，越来越多的资金加入了合伙公司，1957~1962 年，巴菲特合伙公司以 26% 的收益率年年超过道琼斯指数，从来没有亏损过，公司资本达到了 720 万美元，其中有 100 万美元是属于巴菲特个人的。

到 1969 年合伙公司解散时，公司的资金总额高达 104,429,431 美元。尽管巴菲特曾对合伙者们说，他的目标是以 10 个百分点的优势击败道琼

第三章 收放自如：大丈夫能屈能伸

斯，而实际上，他以超 20% 的优势击败了它。

如果一位投资者在 1957 年交给巴菲特 1 万美元，到 1970 年他的资产就已上升到 16 万美元。在 20 世纪 50 年代到 60 年代，至少有 16 位奥马哈人投资巴菲特的合伙公司，到如今，有些人的财富已多到他们不知道该如何支配的地步。

资金的原始积累——拉拢外部合伙人

1956 年，巴菲特的合伙公司初战告捷，取得了相当骄人的投资收益。然而，巴菲特显然不满足于仅仅为几个亲戚朋友掌管着区区 30 万美元的资金。他不甘心只做一个奥马哈的平凡股票经纪人，他非常急于扩张业务，而当时公司的资金非常紧张。巴菲特需要资本，大量的资本。

经过几个月的详细调研和投资实践，巴菲特阅读了大量的数据，他对当时所有的股票和债券都了如指掌，他相信没有任何人的分析能比自己的更好。但是，当时的他没有作为独立操作者的辉煌业绩，他没有任何明文表达的东西可以说明他值得大家信任。而且，他不仅要求能自由地运用客户的资金，并需要绝对地控制它，他不希望任何人过问他在股票上所作的决策。

于是，好运很快就落到了巴菲特的头上。

夏天的一个黄昏，巴菲特正在为资金不足而一筹莫展的时候，门口传来了一阵敲门声。他打开门后感到非常吃惊，他的老师格雷厄姆的朋友、佛蒙特州诺威奇大学的校长、物理学家荷马·道奇教授站在他的面前。

道奇教授曾是格雷厄姆-纽曼公司的长期投资者，在格雷厄姆-纽曼公司即将关闭的时候，他曾经问格雷厄姆：“谁将继承您的衣钵？”格林厄姆回答：“沃伦·巴菲特。”

于是，他此次驱车前往西部旅行的途中，在奥马哈作了一个短暂的逗留，特意来拜访巴菲特。道奇教授和巴菲特进行了一次深谈。“你公司的



巴菲特的 人生财富课

暂时困难我是知道的。你肯定自己会获得成功吗？”最后，道奇教授问巴菲特。巴菲特自信地回答：“我从来不怀疑自己，我会富有的，教授。”

道奇教授为巴菲特的投资思想和强烈的自信心所折服，几乎是立即决定入股巴菲特的投资公司，他交给巴菲特 12 万美元，让巴菲特帮助他的家庭进行投资。

“道奇告诉我说：‘我想让你来管理我的钱。’我说：‘我现在正在做一件事情，就是和我的家人一起搞了个合伙公司。’他说：‘好吧，我也想和你搞一个合伙公司。’这样，我和道奇，他的妻子，孩子们还有他的孙子们也成立了一个合伙公司。”后来在接受《财富》杂志专访时，巴菲特这样说。

于是，巴菲特成立了第二个合伙企业，这对于巴菲特来说具有十分重要的意义。道奇不是巴菲特的亲人和朋友，他成为巴菲特的第一个外部投资者。这意味着巴菲特募集资金的范围有了很大的扩展，他开始成为一个专业的基金管理者。

在道奇 1983 年去世时，他曾为巴菲特投资的 12 万美元已经变成了几千万美元，到了今天，更是增长到十几亿美元，这些钱全部属于道奇的后代。

从拿到道奇的第一笔外部投资开始，巴菲特继续召集新的投资者。

1957 年夏天，一位奥马哈著名的泌尿科医生埃德温·戴维斯给巴菲特打来电话。他的一个病人，纽约的投资顾问阿瑟·威森伯格是巴菲特在华尔街的老相识，他向戴维斯推荐了巴菲特。尽管戴维斯对于投资于巴菲特这样一个素不相识且过于年轻的新手心存疑虑，但在与巴菲特通过电话之后，他还是同意见巴菲特一面。

在一个星期天，他邀请巴菲特去到他的住所，在那里，戴维斯召集了全家人，以便对这个年轻的投资者作出评价。

巴菲特准时赴约，他向全家人详细地介绍了自己的投资策略，并对他们作出了保证。但是他又对他们说，他不会披露他们资金的投资去向，他只能保证给他们一个年度成果总结。

巴菲特对投资原则的准确把握，对资金市场卓越的操纵能力以及对财

■ 第三章 收放自如：大丈夫能屈能伸

富的强烈信念深深地感染了这一家人，两个小时之后，戴维斯决定对他投资 10 万美元。他的妻子说：“我喜欢这个年轻人的各个方面”。

此后，巴菲特对投资的无限热情和高度自信又吸引了理查德和玛里琳·霍兰夫妇积极地参与投资。后来，他们用来来自于巴菲特的投资所得成立了霍兰基金会，每年的纳税都在 2600 万美元以上。对巴菲特投资这一当年的正确决策，让他们一生倍感自豪。

而另一对投资人奥尔森夫妇甚至宣传说：“你想富裕吗？最好的方法是找巴菲特，最快的方法也是要找巴菲特。”

为了筹集到更多的资金，他找到邻居和从前的学生，能言善辩的巴菲特凭借出色的口才说服了很多投资者。人们都喜欢听他讲述，因为他能使商业听起来很通俗易懂，而且他讲得风趣幽默。他的一个朋友说：“他是美国最杰出、最能鼓舞人心的公民之一。”

陆续有许多朋友和巴菲特签约，比如，来自哥伦比亚的弗雷德·斯坦贝克、少年时的好友唐·丹利，还有杰里·奥兰斯。但是巴菲特从不愿意以改变他的信条为代价来接受新的投资者。

杰克·林沃尔特是奥马哈一家保险公司的老板，他和巴菲特的姑妈爱丽丝是朋友。当巴菲特找到他时，他表示愿意提供给他 1 万美元“随他玩玩”。巴菲特回答说，像他这样的大老板应该能提供 5 万美元。这让林沃尔特感觉很不愉快，他还是重申了一遍 1 万美元。巴菲特谢绝了。

到了年末的时候，巴菲特已经拥有了 5 家小型合伙人企业，总资本 50 万美元。这是巴菲特投资的第一年，他的投资组合赢利达到了 10%，轻轻松松地超过了道琼斯工业指数。

1958 年，华尔街的股票市场一片欣欣向荣。这是巴菲特丰收的一年，他的合伙企业的赢利上升到 41%，经过两年的苦心经营，合伙企业的原始资产已经翻了一番。

丰厚的投资收益让巴菲特的声誉在合伙人中变得高涨起来，越来越多的人从中看到了希望，加入到巴菲特的投资组合中来，甚至包括奥马哈的豪门望族。

1959 年，奥马哈的贵族卡斯珀·奥福特和他的儿子拜访了巴菲特，想



巴菲特的 人生财富课

要和巴菲特成立投资公司。巴菲特很高兴，但他仍然明确地说明将不会向他们透露买卖股票的情况。卡斯珀对此感到不能接受。但是，他的儿子却对此很感兴趣，于是和他的兄弟约翰，还有威廉·格伦，三人一共投资了5万美元和巴菲特成立了合伙公司。

1960年，巴菲特遇到一个更热心的合伙人，一位友善的心脏病学家威廉·安格尔。“沃伦问我是否有兴趣召集起十个医生让他们每人投资1万美元，”安格尔回忆道，“于是我在道奇大街49号的一个饭店里找来了一群克拉克森医院的医生。”

在餐馆里，巴菲特滔滔不绝地谈着他的投资理念，讲了近一个小时。尽管其中有些人并不信任他，但还是有11个医生决定碰碰运气，至少在奥马哈，巴菲特的业绩非凡。

1960年，巴菲特再也不需要请求别人和他一起投资了，投资的门槛也已经升到了8000美元。越来越多的人找上门来，请求巴菲特为他们投资。

到1961年，巴菲特已经拥有了11个合伙公司，400万美元的资产，以及超过100个投资者。到1963年，他的公司的总资产已经达到720万美元，其中有100万美元是属于巴菲特自己的。

随着巴菲特的知名度不断地增加，越来越多的人找上门来希望投资，为了方便管理，巴菲特不得不重组合伙关系。

1962年1月1日，巴菲特把所有的合伙公司合并成了一个单独的实体——巴菲特有限责任合伙公司，即BPL公司。新公司净资产为720万美元，也就是说，仅仅6年时间，巴菲特的合伙公司的规模就超过了格雷厄姆-纽曼公司。

巴菲特规定新公司最小投资额扩大到10万美元。公司扩张以后，巴菲特明显觉得他的起居室已经不够用了，直到这时，他才在凯威特广场一幢14层楼的办公楼里设置了他的办公室。

前美国国家银行的信托管理人员比尔·斯科特受雇成为巴菲特的助手。到1993年退休前，比尔·斯科特一直经营管理伯克希尔-哈撒韦公司的股票业务。至今他仍然持有伯克希尔-哈撒韦公司以及海外他自己的慈善机构的股份。

■ 第三章 收放自如：大丈夫能屈能伸

比尔帮助巴菲特把越来越多的钱迅速地引入合伙公司，巴菲特第一次投入了自己的 45 万美元，当时他和妻子总共拥有 BPL 公司 14% 的股份。

雇员的加入让巴菲特从公司管理中的琐碎小事里解脱出来，让他有更多的时间深入地研究各种股票。巴菲特终日忙于阅读各个上市公司的年度报表、商业刊物。他有越来越多的报告要看，有越来越多的股票要分析，但是他的心情十分乐观。

1962 年 3 月中旬，美国股市破裂，持续下滑到 6 月底。大量股票下跌，价格便宜的股票层出不穷。巴菲特现在只有一个合伙公司，坐拥一大笔等待投资的现金。即使在这样一个低迷时期，他的投资组合也没有丝毫受损。1962 年第二季度，道琼斯指数从 723.5 下滑到 561.3，跌了 23%。那一年的上半年，合伙公司支付合伙人红利之前的损失为 7.5%，高出道琼斯指数 14.2%。

这段时间，巴菲特在一家公司上作了他有史以来最大的一次投入，他用 100 万美元买下了登普斯特尔机械制造厂大部分的股份，成为这家公司的实际控制人。

登普斯特尔机械制造厂是一家有 80 年历史的风车和农用工具的制造厂，当时正面对强大的对手施乐公司束手无策，在停滞的销售和令人担忧的利润中苦苦地挣扎。巴菲特认为它是一种廉价的典型的格雷厄姆式的股票，于是迫不及待地把他合伙人资产的 1/15 投了进去。

巴菲特任命自己为主席，紧接着他陆续关闭并出售了公司下属的一些工厂，并从那些业绩不佳的工厂里挤出现金来投入到股票和债券中去。同时，他重新调配劳工，并解雇了 100 名工人。一年以后，登普斯特尔机械制造厂精简了许多，有了更丰厚的利润和价值 200 万美元的证券。

两年以后，巴菲特成功地把一个衰落的机械制造企业塑造成一个完全不同的有着多元化而且稳步升值的证券组合的新型公司，这就是巴菲特的炼金术。1963 年，巴菲特将企业卖出，他为合伙企业挣得了 230 万美元的利润，将当初的投资翻了近三番。

1963 年初，巴菲特确定了合伙公司的三大投资方向，分别是买入价值被低估的股票并长期持有；买入未到期的债券利用时机进行套利交易；获



巴菲特的 人生财富课

取企业的控制权。合伙公司的运营状况良好，公司的资产以极快的速度不断地增长。

1964年，巴菲特合伙公司的资产已高达2200万美元，业绩高出了道琼斯工业指数20.47个百分点，他的个人财富也高达400万美元。巴菲特在当年的《奥马哈先驱报》上获得“成功的投资业经营人”的名誉。

巴菲特在投资界的名气与日俱增，更多的投资者找到他要求加入。然而到1966年，巴菲特宣布合伙公司不再接纳新的成员。“现在我感到，数量的增加使我们越来越处于不利的地位。”他说。

与此同时，巴菲特开始着手研究和投资一种与他以往所买的任何股票都不相同的股票——美国运通公司股票。

牛刀小试：玩转美国运通

1962年，巴菲特把旗下11个合伙公司整合成一个大的合伙人有限公司，准备向辉煌的顶点冲刺。这一次，他凭借超乎寻常的天才观察力和判断力，盯上了一家当时正处于焦头烂额中的企业——美国运通公司。

美国运通银行是全球历史最悠久、实力最强大的银行之一。1891年，它在全球首次推出了旅行支票，让人们不带一分现金就可以周游世界。1958年，它在全球范围内率先推出了信用卡，从此引导了一场信用卡取代现金的支付革命。1963年的时候，美国运通卡已经发行了1000多万张，它的旅行支票也在全世界广泛流通，像货币一样通行无阻，被称为“永不拒付的支票”。美国运通公司成千上万美元的票据在流通，像货币一样被人们毫不迟疑地接受着。其在美国公众心目中的地位和信用度，几乎无人可以替代。

然而，一个意想不到的灾难突然从天而降，其影响迅速扩张，几乎瞬间让美国运通公司陷入一场可怕的危机之中。

事情发生在美国运通公司在新泽西巴约纳的一家仓库。

■ 第三章 收放自如：大丈夫能屈能伸

该仓库曾经接收了美国联合原油精炼公司的一批货物，货物清单上写明，这是一批罐装的色拉油。这是一次平淡无奇的普通交易，仓库接收了货物之后，给美国联合原油精炼公司开具了凭证。

表面看上去非常庞大的美国联合原油精炼公司，其经营者是人称“色拉油大王”的安东尼·德·安杰利斯。事实上，他还有另一个身份：一个第一流的白领骗子。

他曾经经营新泽西的一家肉类罐头厂，后因与政府间的矛盾而破产。当他重新以美国联合原油精炼公司经营者的身份出现的时候，他从前破产的劣迹使他无法得到贷款。于是他通过这种方式取得了美国运通公司的货物存储凭证，并以此为抵押，向银行申请贷款。

这一次，他顺利地借到了钱，他随后把这笔钱和自己的房子全部押在了菜油期货上，结果输得一干二净，美国联合原油精炼公司就此宣告破产。

在破产清算的过程中，美国联合原油精炼公司的债权人来到美国运通公司的仓库，清点联合公司的这批色拉油。然而，货物打开后，让所有人都目瞪口呆，整批货物中只有少量油罐里装着色拉油，其他全部是海水，而且是品质非常高的海水。美国运通公司此时才发现，其仓库在这次交易中蒙受了巨大的欺骗，其损失估计高达 1.5 亿美元。

由于美国联合原油精炼公司早已宣告破产，按照当时的法律，美国运通公司作为母公司，不一定要为子公司的失误承担连带偿付责任。但美国运通公司的总裁霍华德·克拉克为了维护企业的声誉和在公众中的信用，依然发表声明，称美国运通公司从道义出发，将对破产子公司所面临的各种索赔承担责任，哪怕是没有法律依据的索赔。他们坚持认为，美国运通公司有能力承担数十亿美元损失的责任。

而事实上，这笔巨额的赔付极有可能卷走全部的股东权益，使公司的净资产变成负值。美国运通公司资不抵债，即将破产的消息迅速地蔓延开来。

消息一出，公司的股东们怨声载道，群情激奋，他们声称克拉克把他们的资产“浪费”在一种似是而非的道德义务上。与此同时，整个华尔街



巴菲特的 人生财富课

的券商也开始一窝蜂地抛售美国运通公司的股票。11月22日，美国运通公司的股票从之前的每股60美元一路狂跌至每股56.5美元，此后继续下跌，直降到每股35美元，几乎降到一半，且下跌的势头仍在持续。美国运通公司四面楚歌，回天无力，已经到了破产的边缘。

就在美国运通公司一片混乱、岌岌可危之际，巴菲特却以他一贯非凡而敏锐的眼光盯上了它。

事实上，美国运通公司没有本杰明·格雷厄姆所指的那种来自于一切可测算的统计数据为基础的安全边际，但是巴菲特看到了另一种无法被完全量化的资产，这就是美国运通公司这一品牌的特许权价值，也就是人们常说的“无形资产”。

在这一事件还远未达到无法控制的地步时，巴菲特就专门到他经常光顾的奥马哈罗斯的牛排屋悄悄地观察了一次。他跑到收款机后面，一边和店主闲聊，一边观察着来结账的人们。他发现，无论在当时有关美国运通公司的破产谣言传播得多么迅速，店里的顾客们还是继续使用美国运通卡来付餐费。

接下来，他又到奥马哈的银行和旅行社去，他发现仍然有大部分的人在使用美国运通公司的旅行者支票去旅行或者进行生意上的往来。他同时还访问了出售美国运通公司汇票的超级市场和药店，然后和一些美国运通公司的竞争者进行了交谈。这样一番详细的调查下来，巴菲特得出了与华尔街市场大相径庭的结论：这场丑闻并没有打垮美国运通公司，美国运通公司的旅行支票和信用卡仍然全世界通行。这只是一次因意外事件导致的暂时性损失而已，长期而言，没有任何因素能够动摇美国运通公司的市场优势地位。

在全美国范围内，美国运通公司仍然拥有旅行者支票市场80%的份额，还在付费卡上拥有大比例的股份。巴菲特认为，没有任何东西动摇过它的地位，也不可能有什么能够动摇它。美国运通公司的顾客群所具有的忠实性，是无法从简单的统计数据中推断出来的，它不像有形资产那样会出现在公司的资产负债表上。然而这种特许权确实含有一种巨大的价值。美国运通公司的商标仍然是世界畅行的标志，不管色拉油是不是真的，它

■ 第三章 收放自如：大丈夫能屈能伸

的顾客并没有走开。

于是，巴菲特决定大笔买入美国运通公司的股票。他说：“当一家有实力的大公司遇到一次巨大但可以化解的危机时，一个绝好的投资机会就悄然来临。”

在巴菲特作出这个决定时，美国运通公司的股票价格还在持续地下降中。在他大规模购买美国运通公司股票之前，他曾去拜访了美国运通公司的总裁克拉克，并坦率地表示：“我想用我 1/4 的资产购买运通公司的股票。您认为如何？”

“哦，”克拉克有些吃惊，“为什么呢？别人都在抛售啊，难道你就不怕自己的财产和好不容易得来的声誉毁于一旦吗？你有没有考虑周全？”

“我相信您的能力，我也相信贵公司的产品，更相信运通公司不可动摇的地位。你们走出困局是必然的，没有任何事情能毁掉运通公司。”巴菲特真诚而又自信地回答。

“谢谢你，你是我们永远最信赖的朋友。”克拉克感激不尽地说。

巴菲特对此非常领情。1964 年，巴菲特将巴菲特合伙公司 40% 的净资产，价值约 1300 万美元的资金投资于美国运通公司，买下了美国运通公司 5% 的股份。

“巴菲特买了我们的股票，”多年后克拉克回忆道，“而任何在那种时候买进的人都是我们真正的同伴。”

不久以后，美国运通公司总裁克拉克向仓储单的持有人提供了 6000 万美元，希望与仓储子公司的债权人和解。

但美国运通公司的股东们却并不罢休，他们去起诉克拉克，认为那些由原来的子公司所欠下的债务不应该用股东的钱来偿还。巴菲特作为美国运通公司的大股东，并没有和其他股东站在一起。他以一位股东的身份前去拜访克拉克，并明确表示一定会支持他。

此时，一位美国运通公司的股东们请来的律师来问巴菲特是否愿提供证词，巴菲特随即来到了法院，却告诉股东们，他们不该起诉。他说他们应该感谢克拉克，因为他正努力不让这件事缠上他们。“就我所关心的而言，那 6000 万美元是他们该寄给股东们的红利，但在邮寄途中丢失了。



巴菲特的 人生财富课

我的意思是，如果他们宣布要发 6000 万美元的红利，每个人都不会觉得世界像地狱一样了。”巴菲特这样劝说那些股东们。

尽管诉讼还在缓慢地进行着，但美国运通的股价已经开始逐渐回升了。很快，诈骗犯被抓住并被起诉，美国运通公司也与美国联合原油精炼公司债权人达成和解，继续正常经营。面对已经产生了收益的股票，巴菲特却没有像格雷厄姆那样马上抛售股票获利。他非常欣赏克拉克，也很喜欢美国运通公司的产品，此后，他还一直不断地增加投资。

在这次投资事件中，巴菲特打破了他一次性投资中使用公司资金不超过 25% 的原则，同时也开创了在大公司暂时受挫时，大胆买进这些公司股票的先河。

精明的巴菲特再次凭借他高超的前瞻目光赢得了巨大的利益。在接下来的两年中，美国运通公司的股价上涨了 3 倍。有消息说巴菲特合伙公司卖掉这些股票后，净赚了 2000 万美元的利润。但事实上，巴菲特的获利数额绝对不仅于此。

巴菲特曾经持有这支股票时间长达 4 年时间，在这期间，美国运通公司的股票上涨了 5 倍，从每股 35 美元涨至每股 189 美元！

多年以后，巴菲特在谈到当时投资美国运通公司的意图时只强调了两点：一是当时持有美国运通公司旅行票据的人数高达 1000 万，完全有市场回旋余地；二是他当时看上了该公司的特许权价值，这个时尚公司提供的产品是时代发展的必需品，不仅不会被淘汰，还会有更进一步的发展。巴菲特认为美国运通公司是一家很不错的企业，因为美国运通公司的旅行支票能带来源源不断的“现金流”，而现金流对于企业和投资人来说，就像是低息贷款一样重要。

时至今日，巴菲特对美国运通公司的这一投资经典案例依然传为美谈，令人回味。这见证了他独有的眼光和无与伦比的投资准确率。不仅如此，他的真诚还赢得了美国运通公司总裁克拉克终其一生的宝贵友情。

到 2006 年年底，巴菲特的伯克希尔-哈撒韦公司仍然重仓持有美国运通公司 12.6% 的股份，总市值 77.53 亿美元。在巴菲特希望永久持有的三支股票中，运通排在第 2 位。

激流中的选择：暂别股市

20 世纪 60 年代末期，美国股市开始了新一轮大牛市，股市进入了疯狂阶段，一派生机盎然的景象，整个华尔街都陷入疯狂的投机之中。对于几乎所有的投资者来说，这都是一个争先恐后买股票的黄金时期，越来越多丧失了理智的美国人把股市当成了一个只赚不赔的金矿，他们倾其所有，毫不犹豫地投入到抢购股票的行列之中。

人们在股票交易所里排起了长长的队伍争相购买股票，他们坚信，只要现在投入一点儿小小的本金，很快便会获益丰厚。一年间，道琼斯工业指数攀升到 990 点，然后又在 1969 年超过 1000 点。

这个阶段，尤其以电子类股票和科技类股票表现最为明显，它们率先发力、突飞猛涨，随着投资者们对短期利益的疯狂追逐，股指也不断创出新高。在乐观的预期下，贪婪的投资者们对再高的股价都不害怕，把套牢的恐惧忘得精光，近乎痴迷般地相信股票还有上涨空间，投资基金如雨后春笋般建立起来。

1967 年，格雷厄姆这些老一代投资人纷纷退休了，随之带走了对 1929 年经济大萧条时期的残酷记忆，华尔街的年轻一代迅速地崛起。他们中的许多人在 1929 年时尚未出世，对大崩溃之前的狂乱岁月没有任何记忆。20 世纪 60 年代牛气冲天的股市对他们来说就像初恋一样充满新鲜感，甚至连他们交易的股票都是新的，比如那些电子股和科技股，以及小的成长股票。面对着纷纷上涨的股票，他们认为投机是无可厚非的。

1968 年，美国陷入一场政治动荡中，而股票的交易却达到了更加疯狂的地步。5 月，股市一片凯歌。纽约证券交易市场的日平均成交量达到了 1300 万股，比 1967 年的纪录还要多 30%。股票交易所被大量的买卖单据忙得喘不过气来，这可是该所从建成以来破天荒的第一次。许多股票的市盈率达到了 40 倍到 46 倍之高，有的甚至超过了 100 倍。尽管如此，基金



巴菲特的 人生财富课

经理们仍乐观地认为人们在特定的时刻认为某种股票价值多少，股票就值多少。甚至有基金经理人曾宣称，单从每周每小时股价作出研究是不够的，证券应该以分钟的间隔来进行研究。在风行一时的一连串的股票促销活动中，不论是基金的发起人，还是高级雇员、职业顾问、股票投机者等，但凡参与其中的人都狠狠地赚了一大笔钱。

市场上甚至出现了“信件股票”，这是一种未经登记的股份，常常是由不确定性很多的公司发行的，因此作价也很奇特，没有任何安全价值可言。于是在 20 世纪 60 年代，华尔街彻底进入了一段令人心酸的投机时代。

而巴菲特此时却再也难以找到符合他的标准的廉价股票了，他有一种不祥的预感。

两年的牛市，巴菲特凭借独特的眼光和英明的决断，借助市场的东风，使公司的股票取得了它历史上最好的成绩，增长了 59%，而道琼斯指数才增长了 9%。这时巴菲特掌管的资金已经超过了 1 亿美元，其中属于巴菲特个人资产的约有 2500 万美元。

然而巴菲特却坐立不安，尽管他的股票都在飞涨，巴菲特却始终认为股票的价格应建立在企业业绩成长之上而不是投机的基础之上。

尽管此时巴菲特的投资事业如日中天，但他始终不忘保持清醒的头脑。对资金安全极其重视和敏锐的巴菲特，总在市场最亢奋、投资人最贪婪的时刻保持清醒，急流勇退。

每一年的年末，在他的合伙公司取得骄人业绩的时候，他总会告诫他的合伙人不要再指望同样的事情能再次发生。但是，接下来的一年，他的合伙公司取得的业绩又高出道琼斯指数 36 个百分点。而他却不断地再次作出悲观的预测，他开始担心成功会播下失望的种子，于是一次又一次地预言自己将会衰落。翻看 he 历年给股东们的信就会发现，巴菲特不断地表现出越来越强烈的悲观情绪：

1962.1：如果我的业绩不佳的话，我希望合伙人能撤回资金。

1963.1：毫无疑问，我们会有这样的时期……那时我们只有番茄吃……

1964.1：我坚信我们超出道琼斯不可能持续下去……

1965.1：我们认为不可能长期地保持超过道琼斯 16.6 个百分点。

第三章 收放自如：大丈夫能屈能伸

1966.1：凡是相信可以常常取得 1965 年这样的成绩的人，也许该参加哈雷彗星观测者俱乐部的每周例会，我们会遇到亏损的年份，也会有低于道琼斯的年份——这是肯定的。

1966.7：这样的业绩无疑应该被认为是反常的。

随着巴菲特基金规模越来越大，面对连创新高的股市，他手里拥有大量现金可进行投资，然而他以一向的选股原则来衡量，他发现他可做的交易越来越少，这让他感到越发不安。

巴菲特经常在办公室里焦急地走来走去，大脑中飞速地思考。在他办公室的墙上挂着一个镜框，里边镶着一张 1929 年经济大萧条来临时的剪报。那是他特意剪裁下来挂在墙上的，用来时刻提醒自己要规避风险，进行理性投资。他不时地停下来，目不转睛地盯着那个镜框，双眉皱起，他想起了儿时父亲在股市的遭遇，想起那些全家因生活窘迫挨饿的日子，也想起了恩师格雷厄姆的“不要亏损”原则。

“当别人恐惧时，你要变得贪婪；而当别人贪婪时，你要有几分恐惧。”巴菲特经常把这句话挂在嘴边。在这之前，一直是别人在恐惧，而巴菲特则在贪婪地增加自己的财富。此时，随着牛市的到来，股市疯涨，在所有人都贪婪地扑进股市疯狂地掘金的时刻，巴菲特却感觉到了空前的恐惧，对于股市崩盘的担忧无时无刻不在他的脑海里萦绕。

“根据当时的情况，预测整个商业或是股票市场的发展趋势是很容易的。但是，在证券市场上和商界普遍存在着多种越演越烈的商业行为，尽管没有短期的预测价值，但是，我担忧这些行为可能存在的长期后果。”

当时很多股票投机者都认为，只要追逐市场，不需要动任何脑筋就会变得越来越富有。但是巴菲特始终是一个真正的“投资者”，他有自己的思想，更愿意通过分析每个企业的长期前景来作决策，他从来不屑做投机家们所做的事。

在给合伙人的信中他写道：“现在的投资时尚并不完全令我的智慧所满足，或许这是我的偏见，大多数无疑是不合我的胃口的。我不会以这种途径投入我的资金的，因此我也确信不会用你们的钱来做这件事。”

面对充斥着泡沫与投机氛围的股市，巴菲特仿佛预示到一场大危机的



巴菲特的 人生财富课

逐步接近，他第一次动起了离开的念头。

巴菲特投资有三条非常著名的成功秘诀：“第一，尽量避免风险，保住本金；第二，尽量避免风险，保住本金；第三，坚决牢记第一、第二条。”

巴菲特认为，股票价格不可能永远高于其内在价值。当股价远远超出内在价值时，投资者要克服贪婪情绪，懂得在什么时候完美地收场。当投资者懂得见好就收时，就到了卖出股票的好时机。

1967年初，巴菲特认为有必要提醒自己的合伙人，最近有些新的共同基金已经超过了他的业绩。尽管他不分昼夜地拼命维持着，他灵感的源泉已经快要枯竭了，他的语气充满了不祥的预兆。

“如果我灵感的源泉完全干涸了，你们会收到我诚实而迅速的通知，这样我们可以采取别的措施。”巴菲特的语气中充满了悲观的情绪。

值得注意的是，巴菲特所作出的这些可怕的预言是与华尔街里令人眩晕的狂乱成正比的。对于很多资金持有人来说，这是一个争先恐后的年月。

“现如今，华尔街股市牛气冲天，周围的人都变得很贪婪，这着实让我感到恐惧，虽然我的股票一直在那里飞速地上涨，但我却很难再找到符合我所选购标准的廉价股票了。或许，在实在万不得已的时候，为了保住我和众多合伙人的共同利益，我只有唯一的一个选择，就是隐退股市，解散合伙公司。”巴菲特如是说。

对于自己从无到有一手建立并发展起来的合伙公司，提到解散，巴菲特自然有万般不舍。然而，巴菲特更不愿意看到多年来积累的财富因为一时的贪婪而毁于一旦。巴菲特深知，股票的价格是应建立在企业业绩成长的基础之上，而绝对不是投机行为。因此，即使是眼看着大牛市里那些投机家们疯狂地敛财，巴菲特也始终不为所动。

巴菲特的合伙人企业在1968年锁住了4000万美元的赢利，赢利率59%，公司资产增加到1.04亿美元。由于市场达到了顶峰，即使巴菲特在缺乏灵感的情况下，仍然经历了业绩最红火的一年。他击败了道琼斯指数整整50个百分点。然而，巴菲特却认为这一结果是一种反常行为。

按理说，形势一片大好，巴菲特却越发感到忧虑，他非常担忧股票市

第三章 收放自如：大丈夫能屈能伸

场会因为投机因素过浓而崩盘。巴菲特在 1968 年的另一封信中指出，当时的股票市场无论是发起人，还是高级雇员、职业顾问、投资银行家、股票投机者，几乎所有人都能从中狠狠地赚到一大笔钱，可是他很担忧这些行为随时随地会引发长期的后果。

1969 年 5 月，巴菲特做了一件非同寻常的事，当股市继续欢欣鼓舞一路向上的时候，巴菲特却正式通知合伙人，他要隐退了。因为他太过于担心自己陷入对苦难不幸的哀叹之中，同时更加担心所得的赢利付之东流。当时，巴菲特 38 岁。这个消息震惊了所有的合伙人。

他解释说，他无法适应这种疯狂的市场环境，他也不希望去参与一种他不理解的游戏，从而使得自己的投资业绩受损。也就是说，为了保住已有的成果，他决定完全退出股市，根本不参与最后一波操作。

在宣布隐退之后，巴菲特同时劝告他的合伙人：要保持冷静，不能过度投资。因为熊市马上就要来了！

在当时如此火爆的股市中，没有人相信会出现熊市，而巴菲特这种超乎寻常的洞察力，很快就得到了验证。

1969 年 6 月，股市急转直下，渐渐演变成了股灾，道琼斯指数下降到 900 点以下。然而，这才只是个开端，到 1970 年 5 月，每种股票都要比上年初下降了 50% 甚至更多。1973 年，股市开始出现真正的大崩盘。

而巴菲特在 1969 年退隐之前竭力维持了合伙公司 7% 的收益水平，这是合伙人企业最后一次运作，尽管这是结束的一年，它还是超过道琼斯指数 18 个百分点。

合伙公司“灰飞烟灭”

从 1966 年到 1968 间，美国的股票市场早已失去了理性和平衡。股票每年都在不断地上涨，道琼斯指数连年递增。几乎所有与股市有关的人都积极参与到股市中来，借机发笔横财。连年的疯涨也的确给很多投资者带



巴菲特的 人生财富课

来了巨大的利润。但是这种越演越烈的商业活动，已经无法去预测和分析它的发展趋势。巴菲特一直担忧市场因为投机行为的猖獗而造成崩溃。

1969年，在空前狂热的投资市场中，富有理性的巴菲特看到的是整个国家的经济发展大局和未来经济市场所要承担的危险和衰落。

巴菲特已经厌倦了作为合伙企业的负责人所要承受的来自各方合伙人的压力，他认为人们对股票市场的估价过高。与此同时，加入巴菲特合伙公司的人也越来越多，按照政府的规定，合伙公司最多只能拥有99个合伙人，要容纳更多的合伙人，巴菲特就不得不把他的合伙公司注册为投资公司。而且这个时候，他已经不再需要用别人的钱来进行投资了。

而另一方面，巴菲特在股市上再也找不到符合他投资标准的股票了，股市上都是严重高估的股票，许多股票的市盈率达到了40倍直至46倍之高，有的甚至达到了100倍。华尔街的分析师们都在推荐IBM、宝丽来和施乐等高价股票，他们依然乐观地认为人们在特定的时刻认为某种股票价值多少，股票就值多少。巴菲特提醒人们：“价格是你所付出的，而价值是你所得到的，继续追涨毫无意义。股价仍然在不断地上涨，贪婪让投资者不顾一切。”

巴菲特终于下决心解散他的合伙公司。这一突如其来的消息震惊了他的合伙人，这让那些本来对他寄予厚望的合伙人无法理解，甚至认为这样做很荒唐，几乎没有一个人赞成巴菲特在赢利的最好阶段解散公司。但是，巴菲特去意已定。1969年年底，拥有99名股东的巴菲特合伙公司正式解散。

事实上，巴菲特在这个时候作出这样反常的决定是需要很大勇气的。在华尔街，没有人会在鼎盛时期关闭自己的企业，更不会在他们业绩最佳的年份将资金全数偿还，只有巴菲特这样做了，这让他的合伙人很不理解甚至感到很气愤。

丰富的理论积累和多年的投资实践，让巴菲特对经济发展前景极为敏感，并善于准确地把握市场的规律。在一片狂热之中，巴菲特始终站在市场之外，清醒地看到市场内部的无序混乱，以及必将走向颓废边缘的结局，并由此作出了让自己的合伙公司提前收场的决定，避免了在股市危机

■ 第三章 收放自如：大丈夫能屈能伸

来临之时再匆匆地退场，留下不可收拾的残局。事实证明，巴菲特这一远离市场的决策极为高明。

很快，市场先生就用实际行动证明了巴菲特的英明。公司解散不久，陷入长时期混乱的股票市场终于导致了美国股市的全面崩溃，随即股市陷入长期低迷，直到 1973~1974 年才又重新复苏。

其实，巴菲特本来是可以不用解散公司的，他还有很多其他的选择。比如，他可以选择仅仅只售出他的股票，将其换成现金，然后慢慢地等待成熟的时机。但是作为合伙公司的负责人，巴菲特十分清楚他的合伙人对他所抱的期望。每个合伙人都渴望他来运作，巨大的压力让他总感到自己有一种无法推卸的责任。正如他自己所说的：“如果我要参与到公众中去，我就身不由己地要去竞争。我明白，我并不希望自己用尽毕生的精力去忙着超越那只投资的兔子，如果想要让我放慢脚步，唯一的办法就是让我停下来。”

仅仅 10 年时间，在合伙公司解散之时，仅以 100 美元白手起家的巴菲特的个人总资产已经高达 250 万美元。巴菲特本人也成了美国股票市场上的超级明星。

1969 年，合伙公司解体后，巴菲特花了近一年的时间对公司的资产进行清算，并把每个股东投资伯克希尔-哈撒韦公司股票应得的利润和按比例应得的利息分给他们，除了合伙公司旗下控股的伯克希尔-哈撒韦和戴维斯·菲尔德零售店。他给了合伙人两个选择：要么继续持有戴维斯·菲尔德零售公司或是伯克希尔-哈撒韦公司的股票，并按比例获取应得利润；要么卖掉手中的股票拿现金。他同时还主动地表示可以帮助他的投资者进行债券方面的投资。

巴菲特本人选择了股票。他说：“我认为这两家公司未来的成长性都很好，我很庆幸自己的净资产中有很大大的一部分都被投资到这两家公司中去了。”

这两种股票在巴菲特看来都是值得长期拥有的。巴菲特提醒那些想投资伯克希尔-哈撒韦公司的合伙人，他们应该学会把它当作一个企业，而并非一种“股票”。



巴菲特的 人生财富课

清算了公司的全部资产之后，许多投资者都继续持有伯克希尔-哈撒韦公司的股票。事实上，他们并不知道伯克希尔-哈撒韦公司将变成什么样子，也不知道巴菲特在重新塑造它的过程中会有什么举措，只是因为巴菲特向他们表明，他将长期保留他的伯克希尔-哈撒韦公司的股票。

1969年2月，巴菲特在写给合伙人的最后一封信中，对那些给予他极大信任，让他能够掌管业务自主权的合伙人们表示了深深的谢意。

巴菲特说：“我的经营行为从不为某些事情所累，比如，知晓结果后对我决策的批评、对于不合逻辑的结论的讨论或是谁对我的经营方式不信任想取而代之。你们一直放手让我去做，没有在背后对我指手画脚，说该出什么牌，如何抓牢牌，或是说些其他人做得多么多么好的风凉话。”

他还说：“对此我深表感谢，你们所得到的结果也充分反映了你们的态度和行为是正确的。如果你们认为事情不是这样的话，那么你们低估了你们对我的鼓励所产生的深远影响，也低估了人类所付出的最大努力和成功之间是相通的。”

巴菲特经过了严密的计算而刻意挑选了退出股票市场的时间。当巴菲特合伙公司解散时，伯克希尔-哈撒韦公司的股票已发行了 983582 股。巴菲特合伙公司拥有其中的 691441 股。伯克希尔-哈撒韦公司的市场价格已经上升到 1.5 亿美元。巴菲特将他个人分得的 250 万美元的资产中的大部分，悄悄地投到了伯克希尔-哈撒韦公司。

他对伯克希尔-哈撒韦公司的兴趣，不论是管理方面还是金融方面，都在不断提高。1969年，伯克希尔-哈撒韦公司收购了伊利诺伊州国家银行和伊利诺伊州罗克福德联合企业。

当巴菲特合伙公司解散时，巴菲特甚至推荐他的老朋友，作为资金经理的比尔·瑞恩来担任有限责任公司股东。不久，比尔用合伙公司赚到的钱，于 1970 年 7 月 15 日成立了红杉基金会。红杉基金会经营得非常成功，比尔投资的许多股票都和伯克希尔-哈撒韦公司的投资方向相同，比如弗雷迪麦克公司。此外，红杉基金会将约占其资金总数 1/4 的钱全部投资到伯克希尔-哈撒韦公司的股票上。

当巴菲特解散他的合伙公司的时候，公司的合伙人名单上共有 99 名

■ 第三章 收放自如：大丈夫能屈能伸

合伙人，是法律所允许的最多人数限制。但是，事实上还有更多的合伙人，巴菲特把其中的一些投资者归到一起成立了一个单独的实体并隶属于99个有限合伙人。

这些被财富眷顾的幸运儿中的很多人至今依然持有伯克希尔-哈撒韦公司的股票，而他们中的大多数人早已迈入了百万甚至千万富豪之列。即使在多年以后，谈到这段和巴菲特一起投资的经验，人们都会觉得自己是无比的幸运。正如奥马哈人迪克·霍兰所说：“我们非常幸运，事实也的确如此。”

巴菲特及时地“临阵脱逃”，让合伙公司及其合伙人成功地躲过了一场股灾带来的浩劫，人们在感慨之余不得不佩服他的高瞻远瞩。然而，人们更关注的是，公司解散后，巴菲特究竟是如何打算的，是偃旗息鼓，不再过问股市，还是养精蓄锐，等待新的机会出现。

事实上，随着巴菲特合伙公司的解散，这个行为举止有些不同凡响的年轻人正计划着一些更伟大的事情。当别人还在盲目之中时，他已经另辟蹊径，走上新的路程，做到成功转型。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



第四章

“雪球”越滚越大

与其说巴菲特是一个投资者，不如说是一位实业家。

如果巴菲特判定某家企业有价值，就会买下那家企业，将它变成伯克希尔-哈撒韦集团的一个子公司。巴菲特本人将投资与企业经营看得一样重要，他很重视被收购企业的经营业绩，并且在收购之后会继续将公司经营下去。

从最初收购伯克希尔-哈撒韦开始，巴菲特一直没有停下收购优秀企业的脚步。喜诗糖果、华盛顿邮报、政府雇员保险公司……巴菲特转战投资业几十年间，将无数优秀的明星企业纳入伯克希尔-哈撒韦集团麾下。可以说，巴菲特通过收购企业创造的财富，远远高于他在买卖股票中的收益。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

■ 第四章 “雪球”越滚越大

黄金搭档：查理·芒格

查理·芒格 1924 年 1 月 1 日生于奥马哈道奇大街一个富裕的中产阶级家庭。6 年后，巴菲特也降生于此。童年时代，巴菲特家与芒格家只相隔几个街区，两人可以说是不折不扣的老乡。他们有很多共同的熟人和朋友，甚至巴菲特和芒格小时候都曾经在巴菲特祖父经营的杂货铺里打工，但他们却一直未曾相识。

芒格凭借富足的家境度过了一个幸福的童年，做律师的父亲收入颇丰，他让芒格享受了良好的基础教育。虽然家境相当不错，少年时的芒格却十分独立，和巴菲特一样，他早在求学阶段就已经开始自己工作赚钱了。

芒格 17 岁时以优异的成绩考入了密西西比大学的数学专业。然而随之爆发的太平洋战争让他弃笔从戎，他毅然加入美国陆军，成为军中的一名气象分析员。

第二次世界大战结束后，芒格立志重返校园。天资聪慧的他仅仅用了半个月，就以优异的成绩被哈佛法学院录取。1948 年，芒格以优异的成绩毕业，顺利地拿到学士学位，并成为当年哈佛法学院 300 多名学生中成绩最好的一个。

毕业后的芒格进入加州法院当了一名律师，不久后又在家人的鼎力支持下，与几个伙伴在洛杉矶联合成立了一家律师事务所。从那个时候起，他开始投资证券，并联合朋友和客户进行一些商业活动。

芒格似乎有与生俱来的投资天赋，在这段时间里，初涉商业投资领域的他一鸣惊人，在投资和商业上都取得了相当不错的成绩，甚至他的一些



巴菲特的 人生财富课

投资经历被作为经典案例编入了哈佛商学院的研究生课程。

在经历了几次成功的收购买断后，芒格逐渐地意识到，收购一家高品质的企业将会创造巨大的获利空间，“一家资质良好的企业与一家苟延残喘的企业的区别在于，前者一个接一个地轻松作出决定，后者则每每遭遇痛苦抉择”。这是他的投资理念初步形成的阶段，这一理念在后来深刻地影响了巴菲特。

此后，芒格开始涉足房地产投资，他成立了一家小型建筑公司，并在一个名为“自治社区工程”的项目中一显身手，赚到了自己人生中的第一个100万美元。

然而，早期一帆风顺的商业投资经历并未给芒格带来同样顺利的幸福生活。年轻时的芒格在生活上的经历甚至可以用“悲惨”来形容。

芒格很早结婚，并很快成为两个孩子的父亲。然而，两个小生命的到来最终未能留住这段草率的婚姻。在孩子还很小的时候，芒格的婚姻却不得不以离婚收场。

刚刚离婚仅一年，芒格9岁的大儿子泰迪就身患白血病，虽然芒格几乎倾尽所有多方求医，泰迪还是不幸夭折。离婚的沮丧、巨额医疗费用的压力、失去亲人的悲伤，巨大的痛苦接连不断地折磨着他，他不得不将几乎全部的精力都放在工作上，以缓解生活中接踵而来的巨大悲伤。

但是，年轻的芒格并没有被这些苦难和不幸所击倒。芒格的小儿子查理这样评价父亲：“他就是能够义无反顾地摆脱了这些悲剧的困扰。”在这一点上，芒格和他的偶像富兰克林极为相似，都是能够经由地狱抵达天堂的圣者。

1959年，芒格的父亲艾尔·芒格去世了，芒格特地从洛杉矶赶回老家奥马哈为父亲奔丧。正是在这段时间里，芒格与巴菲特经过他们共同的朋友戴维斯医生的引见相见了。巴菲特对芒格早有耳闻，一直以来，他都是从戴维斯医生嘴里听到芒格的那些事迹的。这是一次巴菲特期待已久的相见。

遇到芒格时，巴菲特才29岁，芒格34岁。此时的巴菲特正在经营他的合伙公司，并已取得了不错的成就。在投资上，他已形成自己的理念，

第四章 “雪球”越滚越大

有许多独到的心得。

两大投资天才一见如故，并共进晚餐。在最初的交谈之中，他们就对彼此留下了良好的印象。在临别的时候，他们交换了电话号码，芒格随后回到洛杉矶。

在之后的很长一段时间里，两人虽然一直没有见面，但始终保持着密切的联系。他们经常互通电话，彻夜分析投资机会，“芒格把商业法律的视角带到了投资这一金融领域，他懂得内在规律，能比常人更迅速准确地分析和评价任何一桩买卖。是一个完美的合作者”。

尽管巴菲特一直鼓动芒格从事投资行业，但那时他们还没有合伙做生意的打算。

1962年，美国股市形势一片大好，芒格终于决定在投资界一试身手。他与一个扑克牌友合伙成立了一家证券公司，惠勒-芒格公司。公司成立之初，和巴菲特一样节俭的芒格甚至坚持在杂物间里办公。在那段时间里，芒格和巴菲特的电话联系非常密切，他们彼此交流投资思想，分享投资信息，甚至共同投资同一支股票。芒格的公司从成立开始到1972年，11年间的年均收益率达到了28.3%，对于一个投资界的新手来说，这是一个非常惊人的业绩，同时也证明了芒格在投资上无与伦比的天赋。

初次体会到“钱生钱”的快感，芒格在投资行业里跃跃欲试。不久以后，他完全从律师和建筑行业退出，专心从事投资业务。

然而，这一次好运没有眷顾他。美国股市经历了20世纪70年代早期的极度狂热后，很快迎来了全面的大崩溃。就在巴菲特在自己的股票还在上涨的情况下，忍痛解散了全部合伙公司，从而逃脱了那场股灾的同时，芒格却未能幸免。

1973~1974年，芒格的公司连续两年亏损，比率接近31%。仅仅两年的时间，芒格亏掉了他在前11年间积累的利润的一半。所幸芒格顶住了压力，并未随着股市的恐慌将股票抛出，在危机之中，他坚持持股不动，终于在1975年迎来75%的盈利反弹。

然而在1976年，因为在蓝筹票据上的投资被视为关联和内幕交易，巴菲特和芒格同时遭到了美国证交会的审讯。虽然最终两人未被定罪，但



巴菲特的 人生财富课

是这一事件导致芒格卖掉了自己的合伙公司。随后，他将资金投入到了巴菲特的伯克希尔-哈撒韦公司中。

自此，两大投资天才开始了正式合作，当时的芒格也许不会想到，他与巴菲特这一合作，居然就是一生。在以后的日子里，他们分别担任了伯克希尔-哈撒韦集团的董事长和副董事长。他们不仅仅是事业上的完美搭档，更是人生路上的亲密同伴，巴菲特称芒格为自己的“幕后智囊”和“最后的秘密武器”。几十年间，他们双剑合璧，配合得无比默契，共同创造了惊世的财富帝国。

查理·芒格的加入犹如为伯克希尔-哈撒韦公司注入了新鲜的血液。多年的投资生涯，让芒格形成了自己的投资理念，与巴菲特的投资理念不尽相同。在合作时，芒格将自己的投资理念带入了巴菲特的公司里，对巴菲特的投资思想产生了至关重要的影响。

遇到芒格之前，巴菲特严格地遵守着老师格雷厄姆的价值投资方法，不断地寻找价格便宜的股票，低价买进，等价格回归正常后卖出获利。他这种投资方式在早期收到了很好的效果，比如，让他获利巨大的收购美国运通的交易。后来，随着这样的“廉价股”越来越少，巴菲特通过这种方式很难再获得很高的收益。

芒格则认为，不应该只关注那些股价偏低的股票，同时还要考虑到企业未来的成长率，只要企业具备良好的成长潜力，即使价格不便宜也值得投资。同时，芒格还指出，在投资时要注重公司管理者的素质，他认为如果一家公司的领导层是一群有抱负、善于管理的人，那么这个公司一定能有一个光明的前景。因此，即使用稍高的价格来收购这个公司的股票，对于投资者来说也是很划算的。

芒格的观点与格雷厄姆的价值投资理论相差很大，巴菲特花了很长时间才完全理解并逐渐接受。可以说，芒格给巴菲特最大的帮助他改变了巴菲特的思考方式。

芒格曾说过，如果没有格雷厄姆，巴菲特会成为更加伟大的投资家。巴菲特则在谈到芒格时说：“本杰明·格雷厄姆教会了我一定要买便宜的股票，但是芒格的想法却稍有不同。在芒格看来，只要股票有价值，即使

第四章 “雪球”越滚越大

股价高也值得买进。芒格最终说服了我，这就是芒格带给我的真正的重大影响。芒格身上有一股知性的力量，他帮助我扩大了思考范围。”

由此能够看出，芒格对巴菲特的投资哲学产生了多么重大的影响。

成功投资喜诗糖果的经典案例，可以看作是巴菲特思考方式的转折点，这一投资行为中明显地带着查理·芒格的思维痕迹。在购买喜诗糖果的交易中，巴菲特支付的价格高出了其账面价值的3倍。如此高的价格，在巴菲特以往的收购行为中是无法想象的，但这笔收购无疑是成功的，巴菲特从中获取了巨大的收益。与之相反，同期低价买下的霍柴德·孔恩百货公司则最终证明是一次失败的收购。巴菲特后来回忆说，是成功与失败的强烈对比让他最终改变了自己的想法。

查理·芒格在投资观念上对于巴菲特的影响力达到什么样的程度，也许只有巴菲特自己的评价才是恰当的。巴菲特说：“查理把我推向了另一个方向，而不是像格雷厄姆那样只建议购买便宜货。这是他思想的力量，他拓展了我的视野。我以非同寻常的速度从猩猩进化到人类，否则我会比现在贫穷得多。”

芒格同时认为，通过投资获得大量的“恶钱”是一种“原罪”，因此，他主张通过将财富回馈给社会的方式来“赎罪”。从巴菲特后来将财富还给社会的言论，以及大手笔的捐赠行动不难看出，芒格的态度影响了巴菲特的想法。

巴菲特在没有确定下他的财富王国的继承人之前，他不止一次地这样说：“一旦我出现任何不测，查理·芒格将马上执掌伯克希尔-哈撒韦的帅印。”

在与巴菲特携手合作的40多年里，查理·芒格从来都不张扬，他极少发言，甚至有些刻意回避人们的眼光。然而事实上，在巴菲特一生创造的许多经典的投资案例中，有相当大的一部分的功劳是属于芒格的，对于芒格在自己事业中的帮助和贡献，巴菲特从不否认。查理·芒格是巴菲特一生中最默契的搭档，也是最亲密的朋友。



巴菲特的 人生财富课

控股伯克希尔-哈撒韦

伯克希尔公司的血统可以追溯到 1790 年美国的第一家纺织厂，其历史与美国纺织产业的历史一样悠久。1806 年，伯克希尔纺织公司正式成立，一直由察思家族掌握，企业一直兴盛不衰。

一个半世纪之后，伯克希尔已经成长为一个专门为床单、衬衫、手绢、细平布和衬裙生产纤维的多个工厂的集合体。在全美国的纺织业中始终处于龙头地位，棉纺织量一度占到了美国全部棉花总产量的 25%。

随着社会的不断发展，察思的经营观念逐渐显得陈旧落后，他一直沿用那些老旧的纺织机器，生产效率低下，产品陈旧，难以跟上社会发展的水平，公司始终处于苟延残喘的状态。为挽回市场，公司于 1954 年被迫与当时同样经营惨淡的全国最大纤维经营商哈撒韦公司合并，察思家族从此失去了新公司的经营权。

哈撒韦制造公司 1888 年由霍雷肖·哈撒韦创办。始于马萨诸塞州新贝德福德市的一家纺织品公司，霍雷肖·哈撒韦把公司所有的资金都投放到了纺织业。

在第二次世界大战中，哈撒韦制造公司主要致力于降落伞布料的生产。得益于军队对制服和飞行服装的大量需求，公司利润达到了空前鼎盛的时期，拥有 3 万名工人。战争结束后，这家公司变成了人造纤维服装衬里的最大生产厂家。

1954 年，一场强烈的飓风袭击了新贝德福德，哈撒韦的工厂遭受了巨大的损失，原本就在艰难维持的哈撒韦雪上加霜，经营陷入奄奄一息的境地。同样，无情的灾难也使得伯克希尔公司身处困境。

1955 年，这两家濒临绝境的公司合并，组成一家新的公司，名为伯克希尔-哈撒韦纺织制衣公司，总部设在新贝德福德，拥有 14 个工厂，12000 名工人，年销售额达 1.2 亿美元。

第四章 “雪球”越滚越大

这次合并在当时被认为是哈撒韦的现代管理和伯克希尔的雄厚资本的优化整合，必将创造出一个崭新强大的公司。在公司合并的最初几年，公司总裁斯坦顿购进新设备，提高生产率。虽然纺织业的衰落已是无法改变的事实，行业利润不断缩小，但是伯克希尔-哈撒韦公司依然运营良好，公司很快发展成为新英格兰最大的也是唯一幸存下来的纺织品制造商。

伯克希尔-哈撒韦公司虽然成功生存下来，但是依然无法改变纺织行业日渐衰落的趋势，经营状况一直很不乐观。到1961年，公司业务已经萎缩了一半，只剩下7家工厂。当时已经70多岁的斯坦顿不断地加大对公司的投入，1962年，工厂完成了现代化改造，车间里运行着最新的生产设备，但这一切并没有改变伯克希尔-哈撒韦公司的困境，公司经营状况一路下滑，这一年，公司亏损了220万美元。

与此同时，斯坦顿与弟弟间的矛盾愈演愈烈，公司内部管理层争斗日益激化，一触即发。整个公司内忧外患，前景不容乐观。

1963年，公司的股价从1955年的每股14.75美元，一路跌到每股8.13美元，在华尔街受尽冷落，无人理睬。

此时，伯克希尔-哈撒韦公司仅仅剩下两个工厂，资本净产值只有20万美元左右。公司陷入了空前的困境，到了倒闭的边缘，直到巴菲特的出现。

早在1962年，巴菲特还在经营合伙公司的时候，他就开始购进伯克希尔-哈撒韦公司的股票。当时股票的价格已经跌到蓝筹股的价格以下，巴菲特以每股7.6美元的价格购进他第一批股票，并按照7~8美元的价格不断购进。

当时伯克希尔-哈撒韦公司的股票每股营运资本为16美元，从账面上看，它的股价远远低于其实际价值，是巴菲特当时非常看好的“便宜的股票”，事实上，这支股票只不过是又一个雪茄烟头而已。起初巴菲特并没有收购公司来自己经营的意思，他以为最多等上几年，当市场先生发现了它的价值之后，自己就可以赚上一笔了。

但是，伯克希尔-哈撒韦公司的内部情况没有丝毫改善，反而越来越糟糕，最后几乎已经无法继续经营下去。巴菲特意识到自己这一次可能犯了一



巴菲特的 人生财富课

个巨大的错误。此时，他持有的股票使得他已经成为公司的第一大股东。

时至今日，巴菲特仍然认为对伯克希尔-哈撒韦公司的投资是一次失误。

“不管你相信与否，伯克希尔-哈撒韦公司本身就是一个错误。我们之所以买下这个公司，就像 20 世纪 60 年代早期总的投资状况一样，从统计数字上看价格很便宜。在前 10 年，它几乎没有一点儿的赢利，相反，在 10 年的时间里公司的净亏损却在不断增加。现在，我们以远远低于营运资本的价格卖出。所以说，伯克希尔-哈撒韦公司本身就是一块鸡肋。”巴菲特在 1998 年的股东大会上如是说。

失望之余，巴菲特突然萌生了一个新的想法：通过接管这个公司，把自己的纯粹投资人身份变成既是投资者又是经营者的双重身份，以获取更高的利润。

为了挽救自己的投资，巴菲特亲自考察了伯克希尔-哈撒韦公司，同时对于当时纺织业的市场情况作了详细的调查。在进一步的了解中，巴菲特发现，公司还有另一个值得去投资的价值，那就是人力资源。

他在接触公司各级主管的过程中，发现公司拥有非常优秀的管理层。他们经验丰富，实力强大并富有朝气，即使在公司衰落之时，很多一流的人才仍然坚守在自己的岗位上。他完全不用重新培训人员，而只需要适当地组合一下公司的人力资源，就能让钱生钱了。

巴菲特随即加大了对伯克希尔-哈撒韦公司股票收购力度，甚至直接找到公司的大股东，购买他们手上的股票。1965 年，巴菲特终于掌握了公司的经营权。

1969 年，当巴菲特结束他的合伙公司时，他把 2500 万美元的个人资产全部投资到了伯克希尔-哈撒韦公司的股票上。1970 年，巴菲特当上了公司董事会主席，正式接管伯克希尔-哈撒韦公司。

巴菲特的这一次重大的投资行动引来很多投资人的观望，他们不理解一向精明的巴菲特在这片已经荒芜的土地上还能找出什么财富。当时，在很多人看来，这家公司就是一个往里贴再多的钱也无法见到效益的“泥潭”。

第四章 “雪球”越滚越大

随着情况的发展，大家慢慢地发现，这家公司在巴菲特的手中慢慢地变成了一个全新的企业。他以此为据点，正式向商场发起了他的总进攻。巴菲特坚信，伯克希尔-哈撒韦公司一定会带给他好运的。

巴菲特巧妙地借用了伯克希尔-哈撒韦公司这个招牌作为“外壳”，开始了他另外的计划，他经过一系列的重组，将伯克希尔-哈撒韦公司变成了一个全新的投资实体。他利用原公司优秀的人力资源，让很多的人和钱都有序地为他创造着利润。

在之后不到四年的时间，巴菲特管理下的伯克希尔-哈撒韦公司开始不断地进行收购。

1967年2月23日，伯克希尔-哈撒韦公司购买了奥马哈的两家头牌保险公司——国民赔偿公司和火灾及海运保险公司的全部流通股，总出资额860万美元，从此正式进入保险业。这是伯克希尔-哈撒韦公司多元化经营的开始。

1969年早期，伯克希尔公司购买了伊利诺伊州国家银行及信用公司97%的股份，与此同时，还购买了太阳报公司和布莱克尔印刷机公司，伯克希尔公司首次进入出版业。

1970年，伯克希尔-哈撒韦公司来自于纺织业的利润只有45万美元，但是，它从保险业赚了210万美元，从银行业赚了260万美元，而这两个行业在年初的时候，动用的资金量和纺织业是大体相等的。

与此同时，巴菲特开始不断地缩减伯克希尔-哈撒韦公司的纺织业务，他关闭了一些小规模纺织厂，最后只剩下在新贝德福德的工厂，只生产纱线衬里和合成纤维窗帘等少数几种产品。

1970年8月1日，伯克希尔-哈撒韦公司把它的商业总部搬到了基威特大厦的14层，一个巨大的资本王国的轮廓已经初见端倪。

1970年之后，伯克希尔-哈撒韦公司已经基本退出了纺织品这个前景黯淡的生产业务。原来的伯克希尔-哈撒韦公司事实上已经名存实亡，正式成为一个全新的投资实体，成为巴菲特牟取更多利益的一个资本实体。

20世纪80年代中期，巴菲特不得不面对伯克希尔-哈撒韦公司的纺织业务已经无法挽回的事实。他面临着一个残酷的选择，要么继续投入大笔



巴菲特的 人生财富课

资金购入新设备，培训新人员；要么卖掉公司的设备和资产，关闭工厂。

巴菲特无疑面临着一个痛苦的抉择，最终他还是选择了拍卖那些老设备，最后拍卖款总额只有 163,122 美元。纺织业成了伯克希尔-哈撒尔公司成立初期资本积累过程中不堪回首的往事。

就在那一天，伯克希尔-哈撒尔公司股票的股价从 20 年前巴菲特所付的平均价钱 11 美元，上升到了每股 2600 美元。

众所周知，如今的伯克希尔-哈撒尔公司已经成为巴菲特永久性的招牌，从制鞋、服装到珠宝连锁店，保险公司、大规模的股票和债券投资、控股和掌握经营权的子公司，是公司的三大支柱。集团正式职工超过 25 万名，雇员总数在美国排第 25 位。伯克希尔-哈撒尔公司还是美国股价最高的上市公司，是巴菲特一手打造的，能创造源源不断的利润的财富帝国。

正如《拜伦》杂志的编辑艾伦·亚伯森描述的：“沃伦·巴菲特是经营有着稀奇古怪名字的伯克希尔-哈撒尔公司的投资者，每个人都认为这家公司生产衬衫，实际上它是一个生产钱的公司。”

难以割舍的“保险情缘”

当巴菲特入主伯克希尔-哈撒尔公司后，他一直在寻找公司在纺织行业中的合适定位，但却一直没有成功。他开始考虑将公司的业务向其他行业进行转移，经过一番深思熟虑之后，保险业成为他的首选。

一段时间以来，他一直在研究奥马哈的国家赔偿公司，它的主要拥有者是杰克·林沃尔特。林沃尔特在大萧条时期开始为奥马哈的两家出租车公司提供保险，就此发家，因为当时这两家出租车公司无法从其他保险公司获得保单。他的理论是：要想挣钱，就得为那些别的承保人都不敢涉足的风险提供服务。

出租车保险在保险业中算得上是一种高风险品种，事实上，林沃尔特愿意为任何别人不愿承保的高风险提供保险，因为高风险总是意味着高收

■ 第四章 “雪球”越滚越大

益。他甚至还在全国各城市广播台承办寻宝节目，从而名声大噪。当然，他所提供的“宝贝”很少会被人找到，几年中，他只在旧金山曾经兑现过一次。

林沃尔特的哲学是：“世界上并没有一种叫作糟糕的风险的东西，而只有糟糕的比率。”他的这一理念与巴菲特一拍即合：他们各自都乐于承担风险，但都只在成功可能垂青于他们时才这样做。

林沃尔特曾经打电话给奥马哈的一位经纪人查尔斯·海德尔，和他商讨以 1000 万美元的价格出售国家赔偿公司的可能性。海德尔马上给自己的朋友巴菲特打了一个电话，巴菲特在听到这个消息之后表示对此非常感兴趣。但是查尔斯提醒巴菲特，要想说服林沃尔特放弃国家赔偿公司不是一件容易的事。

“巴菲特对国家赔偿公司的所有方面都非常看好，很多年以来，他一直以极大的兴趣关注着这家公司的发展。巴菲特认为杰克·林沃尔特是一个非常具有头脑的人。我相信，沃伦早已经意识到，在保险业务中，尤其是在国家赔偿公司中‘浮存资金’的价值——应该以独特的方式对公司中的所有重大投资项目加以管理。”查尔斯说。

巴菲特最终说服了林沃尔特卖掉他的公司，成交价格是 860 万美元。巴菲特精明地认为，保险业是能产生现金的业务，收益可以马上得到，而债务可以到以后再偿付。在这中间的时间里，一个保险公司就可以将保险收益用于投资基金而获利，这在贸易中叫做筹款。

在当时，传统的保险公司都相当保守地经营自己的筹款，其手中持有远远多于需求的资金。巴菲特认为保险业的筹款可以像火箭燃料一样威力巨大，保险公司实际上是一个可用于投资的现金通道。

巴菲特的这种观点在日后的保险业中颇为流行，但在当时，保险业还是一潭死水，几乎没有什么人对这一行业有兴趣。交易商查尔斯·海德说：“巴菲特比全国任何人都更早地领悟了筹款的本质。”

一旦吞并了国家赔偿公司，伯克希尔-哈撒韦公司就有了资金来源，巴菲特就此迈进了保险行业，从此一发而不可收。

GEICO 公司即政府雇员保险公司，曾经是美国最大的汽车保险公司



巴菲特的 人生财富课

之一，由巴菲特的导师格雷厄姆一手创立。格雷厄姆从很小的公司起步，经过十几年间的经营，一跃建成全美著名的保险企业。公司因仅面向政府雇员提供汽车保险而得名，由于政府雇员驾车安全性相对较高，公司利润一直保持稳定而快速的增长。在整个 20 世纪 60 年代，GEICO 公司都是全美保险业的一面旗帜，股票曾经创下每股 40 多美元的纪录。

1950 年，当巴菲特还是哥伦比亚大学的一名学生的时候，他就从他的老师格雷厄姆那里知道了 GEICO 公司，并对此表示出强烈的兴趣。他甚至利用周末专程跑到华盛顿去该公司考察并了解公司的特点。之后，他投资了 2 万美元购买了该公司的股票。在他回到奥马哈，在他父亲的经纪公司任职期间，他极力向公司的顾客推荐 GEICO 公司的股票，一年后卖掉股票时，巴菲特从中获得了一半的利益。

这次经历增强了巴菲特对保险业股票的信心，在他的合伙公司创立后，他开始大量购买保险业股票，并从中获利。在巴菲特的心中，他对 GEICO 公司总是有着特别的感情。

进入 20 世纪 70 年代后，GEICO 公司换了新的管理层。当时越发严重的通货膨胀让公司的利润不断下降，为了提高公司的赢利，新管理层放宽了公司只接受低风险驾驶员的历史性政策，并依然保持低价格。短时间内，公司的赢利果然有所提升。

但是，高风险驾驶员开始要求获得更多的权利，此外，通货膨胀也让 GEICO 公司所保险的汽车修理费用成本提高了许多。GEICO 公司的管理层犯下了最大的错误，他们没有足够的资金留存来弥补损失。面对资金上的困境，管理层采取了否认甚至是欺骗的态度。直到董事会进行了保险核计后，股东们才惊讶地发现，公司竟然已经有了上千万美元的亏空。

到了 1976 年初，GEICO 公司前一年份的损失额达到了 1.26 亿美元。股价从 1974 年的每股 42 美元直线下跌至每股 4.78 美元。

GEICO 公司的股票再也无人问津，尽管格雷厄姆作了很大的努力，还是无法真正解决问题。然而，巴菲特竟然对它发生了浓厚的兴趣。

自从多年前巴菲特售出 GEICO 公司股票以来，他一直希望有一天可以大规模地重新投资这个公司。如今，GEICO 公司股票大幅度下跌，且

■ 第四章 “雪球”越滚越大

公司陷入了一场大麻烦。出于对老师本杰明·格雷厄姆的尊敬，以及对 GEICO 公司股票的向往，巴菲特决定挽救这家公司。

巴菲特在购买前与 GEICO 公司的总裁详谈了一次，这次谈话坚定了巴菲特拯救 GEICO 公司的决心。巴菲特清楚地看到，GEICO 公司的危机只是暂时的，公司潜在的成本优势依旧没有变化。只要能够平安度过当前的危机，公司的赢利能力就可以得到恢复。

于是，巴菲特迅速地买下了 50 万股 GEICO 公司股票，随后相继追加投资近 5000 万美元，然而，这并不足以拯救 GEICO 公司的股票。此时，公司总裁伯恩找到了华尔街的投资商所罗门公司，在得知巴菲特为公司的投资人后，所罗门同意承销 GEICO 公司 7600 万美元的股票。直到这时，GEICO 公司才彻底脱离危险。

此后，经过巴菲特重新整顿的 GEICO 公司在短短的六个月里发生了巨变，股价每股上升了近 9 美元，自此走上正常赢利的道路。

后来巴菲特回忆，在对政府雇员保险公司（GELCO）的投资上，是他花费运算最复杂的一次。在投资 GELCO 的过程中，巴菲特的亏损曾高达 6000 万美元以上。由于巴菲特准确地算出了未来的赢利率，所以敢于冒着巨大的风险大额地投入，并最终获得了丰厚的回报。

伯克希尔-哈撒韦公司的保险业在 20 世纪 80 年代中期得以飞速发展。它拥有众多的财产保险公司和意外风险保险公司，其中最主要的国家赔偿公司在奥马哈、纽约和其他地方都有办事处，为巴菲特赚取巨额的利润供他再投资。

20 世纪 60 年代，伯克希尔-哈撒韦公司开展了再保险业务。

所谓再保险，即购买其他保险公司的投保，以分担它们的部分风险。因此，从事再保险业务的公司，其风险承受能力要高于自己的合作伙伴。伯克希尔-哈撒韦公司在资金方面所拥有的雄厚实力，恰恰可以承担这项业务。

作为再保险公司，伯克希尔-哈撒韦公司可以接受被保公司的保单，并收取相当可观的资金，但是，一旦出现灾难性事故的时候，伯克希尔-哈撒韦公司就必须为此支付巨额的赔偿金。



巴菲特的 人生财富课

伯克希尔-哈撒韦公司以自身的巨额资产为依托，承受这种巨大的风险。巴菲特说：“我们之所以从来不会放弃我们所承保的风险，是因为我们具有承担其他保险公司所无法承担的风险补偿能力。”

1985 年，保险业遭遇了巨大的冲击，许多公司不得不缩小承保范围。而伯克希尔-哈撒韦公司却以其庞大的资金实力继续经营保险业务。

一些大客户开始认识到，一个没钱的保险公司的承诺其实毫无保险可言。而伯克希尔-哈撒韦公司的资金是其他公司平均水平的 6 倍，他的平衡表也是全国最棒的。因此，伯克希尔-哈撒韦公司的顾客始终络绎不绝。巴菲特甚至打出一则惊人的广告，愿意以 100 万美元以上的保险金为难以找到承保人的大顾客承保任何风险。这一绝妙的主意为伯克希尔-哈撒韦公司赚了 1 亿多美元。

在再保险领域中，这种强者愈强的情况表现得尤其明显。在保险公司遭受巨大损失的同时，再保险公司也同样遭受了巨额损失，当时已经很少有公司还有能力再接保，更没有人愿意这么做，除了拥有雄厚资金的伯克希尔-哈撒韦公司。

只要机会和价格都合适，巴菲特不怕冒损失的风险，哪怕是 1000 万美元的火险或地震风险。“现在形势不同了，我们有别人没有的承保能力。”他在 1985 年的报告上说。

1986 年，伯克希尔-哈撒韦公司的保险金收入达 10 亿美元，是前两年的 7 倍。这为它提供了 8 亿美元可用于再投资的预备金。第二年，这个数字达到了 10 亿美元。

如今，伯克希尔-哈撒韦公司的保险品种已涵盖到各个方面。他们为狂欢节、篮球比赛和冰球比赛提供保险服务。公司的保险业务范围已经涉及商用卡车和卡车司机、轿车、汽车修理设施、汽车经销商、价格信息、一般性责任、内陆水运货物以及再保险业务。1993 年，伯克希尔-哈撒韦公司开始从事寿险业务。

巴菲特曾经说过，保险业是一个很难得到优厚回报的行业，在这个行业里，你只要有一纸对未来的承诺，就可以获得现金，这种貌似轻松的繁荣吸引着大量的资本和企业家。然而，“只有在潮水退去的时候，你才知

■ 第四章 “雪球”越滚越大

道谁在裸泳”。巴菲特在 1993 年的公司年度会议上说。

之后的漫长岁月中，即使巴菲特拥有上亿美元资产，他始终没有丢弃保险业。利用保险业的大量浮存资金以钱生钱，为巴菲特带来了巨额的财富。1997 年，伯克希尔-哈撒韦公司的保险业务有形资产价值大约为 500 亿美元。到 2001 年底，伯克希尔-哈撒韦公司的资产总额达到了 1620 亿美元。

绷紧线，放飞收购的“风筝”

桑伯恩地图有限公司从事出版美国所有城市的详细地图及其修正工作。地图中对每一处的建筑都作出了详细而准确的说明，仅奥马哈的地图册就重达 22.68 千克。公司每年对需要修改的地方在原地图上进行修正，如标明新的建筑物的名称、业主的变换、新的消防设施的配置、建筑材料的变换，等等。这种变动几乎每年都要在地图上标出，当地图改动过多的时候，新地图就要重新出版一次。地图每隔 20~30 年就要更新一次，奥马哈的人们每年在修正地图上花费了大量的美元。

地图中标明的街道下面总水管的直径，消防栓所在位置，屋顶的构成等，这些详细的地图信息对火险公司至关重要。桑伯恩公司生产的地图，大部分业务对象是全国大约 30 家保险公司，同时也出售给保险业以外的顾客，比如公用事业、抵押公司等。

在这一近乎垄断的经营方式下，桑伯恩公司的利润几乎不受任何市场经济状况的影响，不需任何销售方面的努力。

然而在 20 世纪 50 年代，随着保险业的改革，对桑伯恩公司造成了巨大的冲击，地图的利润从 50 万美元下降到 1958~1959 年的不足 10 万美元。这几乎让这家有相当规模和稳定赚钱能力的企业全军覆没。

在 20 世纪 30 年代，桑伯恩公司就已经开始将业务目标转入投资领域，并获利颇丰。因此，尽管地图业日趋没落，当时公司股票的实际价值



巴菲特的 人生财富课

也达到每股 65 美元，然而实际上，它的市场价格仅为每股 45 美元。巴菲特认准了这支“便宜的股票”，开始大规模地买进。

然而，公司董事总共持有的股票不过 400 股，其他 10.5 万股流通在外，股价的下跌并未对公司管理者造成影响，他们坐吃山空，享受着固定的待遇，对公司的业务不闻不问，任由股息在 8 年的时间里削减了 5 次。

巴菲特不断地收获该公司的股票，直至进入公司董事会。他试图说服公司管理层对公司进行改革，却遭到拒绝。

巴菲特集合了持有总共 70% 公司股票的股东们，向董事会施加压力。1960 年，桑伯恩公司妥协了，他们同意用自己的组合将股东们持有的股票全部买回。至此，巴菲特从中赚了约 50% 的利润。

严格地说，这并不能算是一次成功的收购，巴菲特在买进该公司股票的时候，只考虑了股价的因素，而忽略了公司内部管理人员不思进取，公司的发展前景不容乐观的事实。这些问题都表明了这不是一支可以长期持有的股票。好在巴菲特及时地看清了这一点，并巧妙地制造机会将股票抛出获利，从而避免了错误判断造成资金上的损失。

在巴菲特掌握了伯克希尔-哈撒韦公司的控制权之后，他又陆续进行了一系列的收购。1967 年，他通过收购国家赔偿公司进入保险行业，接着又于 1969 年收购了伊利诺伊州国民银行和太阳报。

但是，在巴菲特早期的收购行为中，并没有特别成功的案例，这与他当时奉行格雷厄姆“雪茄烟头”式的投资方法有极大的关系。直到查理·芒格出现，巴菲特的收购行为才显得更有价值。

成立于 1921 年的喜诗糖果公司，由一位叫玛丽·西伊的 71 岁老太太所创，最初只是一家小小的社区糖果店。当初的玛丽仅有一条围裙和几个平底锅，由于她的糖果做得非常好吃，逐渐赢得了顾客的喜爱，生意越来越好，并迅速发展成一家糖果公司。后来，她做药剂师的儿子查尔斯·西伊在母亲配方的基础上，设计开发出了多种味道的糖果。

在经济大萧条时期，喜诗糖果店生意惨淡，查尔斯不得不将糖果由每千克 36.29 美分下调到每千克 22.68 美分，并设计了“为了省钱，只花 50 美分”的广告词以招徕顾客。幸运的是，喜诗糖果艰难地生存了下来。

第四章 “雪球”越滚越大

随着经济形势的好转，喜诗糖果公司得到了快速的发展，在洛杉矶开设了多家店面。第二次世界大战期间，喜诗糖果公司面临原料危机，查尔斯坚决不用劣质原料，坚持不改变原来的配方。经多方考虑，他决定用有限的原料生产尽可能好的糖果，并采取限量销售的模式。这种方式极大地激发了顾客的购买欲望，每天喜诗糖果店一开张，顾客就拥挤到柜台去抢购那些限量的糖果。非常时期的这一营销策略，让喜诗糖果公司名声大噪，生意十分红火。

喜诗糖果公司的品牌就此打响，店铺逐渐扩展，公司的产品花样繁多，并开始制造巧克力和其他甜点。很多如今令人垂涎的甜点最初都是由喜诗糖果公司独创的。

后来，玛丽的孙子哈利·西伊接管了公司，他决定卖掉这家公司。蓝筹印花公司的威廉·拉姆齐得知这一消息后，觉得这是一笔好生意，于是拨通了巴菲特的电话。

起初，巴菲特对这笔生意并不感兴趣，可是当他看到公司的财务报表后立刻改变了主意，他专程到洛杉矶与喜诗糖果公司的董事长及高层进行了会晤。在这次会晤中，精明强干的公司高管霍金斯给巴菲特留下了很好的印象。

当时喜诗糖果公司净资产 800 万美元，销售额 3000 万美元，税后盈余 200 万美元，净资产收益率为 25%。喜诗糖果公司开价 3000 万美元，这个价格相对于 800 万美元的净资产，对于信奉格雷厄姆投资思想的巴菲特来说无疑太高了，他几乎无法接受。但是芒格认为喜诗糖果公司具备极高的成长潜力，他努力说服巴菲特买下它。两人商议的结果是，巴菲特最高出到 2500 万美元，如果再高就无法接受。

喜诗糖果公司最终接受了这个价格。收购完成之后，巴菲特任命霍金斯为总裁，全权负责喜诗糖果公司的经营。

在这场收购中，巴菲特并没有对喜诗糖果公司的价值有真正深刻的认识。如果因为吝嗇 500 万美元而错失了喜诗糖果公司，他将付出几十亿美元的机会成本。

在霍金斯经营期间，喜诗糖果公司取得了傲人的成绩。到 20 世纪末，



巴菲特的 人生财富课

喜诗糖果公司已经在美国拥有着 250 个商店，每年销售 14968.7 吨糖果，销售额数亿美元，利润接近一亿美元。

喜诗糖果公司是巴菲特收购的第一家具有长期竞争优势的企业，这次收购是他从购买“雪茄烟蒂”式的便宜企业转向投资优秀企业的开端。这次收购让巴菲特明白，购买一家好的企业并让它自由发展，比起购买一个亏损的企业，然后花费大量时间、精力和金钱去扶持它，无疑要容易得多，而且也更容易赚钱。从此巴菲特对于企业品质的价值有了清晰的认识，这对他日后的投资产生了深刻的影响。

1986 年，巴菲特花了 47000 美元在媒体上刊登了一则购买企业的广告，希望招徕那些有前景的大企业并真诚地期望与其合作：

我们热切地盼望符合以下条件的企业负责人和我们取得联系，早日达成合作意愿。但请必须具备以下条件：

1. 大型企业（税前赢利最少为 5000 万美元）；
2. 在股票上有良好的收益，同时没有或几乎没有债务；
3. 显示始终如一的赢利能力（我们不考虑间歇性兴衰的变化）；
4. 具备良好的管理能力（我们不负责提供管理）；
5. 企业性质简单（如果涉及过多的技术，我们难以理解）。

对于符合上述条件，且报价合理的企业，巴菲特会毫不犹豫地买进。

20 世纪 80 年代早期，巴菲特对可能发生的通货膨胀极其担心，为了提前避免因通货膨胀可能带来的损失，他认为最好的办法是投资于那些能防止通货膨胀危害的公司。因此，他加大了收购的脚步，将诸多优秀企业纳入麾下。其中最著名的收购，当属内布拉斯加家具世界。

内布拉斯加家具世界的创办人罗丝·戈里克，人称 B 夫人。B 夫人是犹太人后裔，自幼家境极其贫寒，家里无力供她读书，她在一个富人家里学会了阅读和算术。

她性格极其独立且好强，13 岁时在布店打工，16 岁时就独立经营。结婚后，她偷渡到美国，与丈夫在奥马哈定居下来，靠经营当铺和旧服装店为生。

1937 年，她攒了 500 美元，在法南街租了一个店面，开办了内布拉斯

■ 第四章 “雪球”越滚越大

加家具世界。她的经营方式非常简单：价廉，不欺。

店铺刚开业时，大公司认为她卖价太低，拒绝供货。她就坐火车到芝加哥或堪萨斯城，去找零售商买些剩余的货。实在没货可卖时，她甚至把自己的家具搬出来。她天天工作，从不休息。她的家具物美价廉，很快吸引了许多顾客。

第二年，B夫人资金紧张无法支付货款，一个好心的银行家给了她90天5万美元的贷款。她孤注一掷地租了个大厅，三天内进了25万美元的家具。自此，内布拉斯加家具世界开始扩张。

她对雇员极为严厉，甚至对家庭成员也不例外。她的经营方法十分简单：成批购进，尽量减少开支，有钱就存起来。她的卖价常常只比成本高10%，如果顾客手头紧，她甚至会只要成本价，因此吸引了越来越多的老顾客。

很快，奥马哈人每逢搬迁都会光顾她的商店，她的家具几乎装扮了半个奥马哈。

巴菲特很久之前就想买下它，可B夫人因他出价太低而拒绝了。

巴菲特却一直密切关注着这家商店。“总有一天我要买下它。”巴菲特说。

终于有一天，巴菲特听说了她想出售的消息，他查看了家具世界的纳税记录，每年的税前利润高达1500万美元。他甚至连查账目和存货就作了决定。

1983年春天，巴菲特走进家具世界，89岁的B夫人正乘着高尔夫球车在巡视。巴菲特小心地问她是否愿意把商店卖给伯克希尔-哈撒韦公司。

“愿意。”B夫人说。

“您要价多少？”巴菲特问。

“6000万美元。”B夫人脱口而出。

他们随后握手成交，这是巴菲特迄今为止最大的收购。

B夫人正是巴菲特理想中的商人，她坚决、果敢、有头脑，像巴菲特家族的其他英雄们一样。巴菲特放心地把商店交给B夫人管理，并付给她30万美元的年薪。



巴菲特的 人生财富课

90多岁的B夫人每天工作10~12小时，从不休息。她没有任何外债，甚至没有任何爱好，她唯一的爱好就是巡视她的商场。在B夫人的管理下，内布拉斯加家具世界始终在赚大钱。

此后，巴菲特以同样的眼光收购了奥马哈的波仙珠宝店、吉尼斯公司、报界王国甘尼特公司以及新英格兰的三家制鞋厂。

多年来，巴菲特一直严格地执行长期投资战略，在投资股票的同时，不断收购明星企业成为集团的子公司，实现资本的有效配置，最终构建成自己的财富王国。他给人的感觉就是一位值得尊敬的投资家。

回归故里再创大业

在巴菲特选择了暂时离开股票市场之后，他事实上已经没有一份全职的工作了。

肯·察思在全力帮他经营伯克希尔-哈撒韦公司。巴菲特已经不用再把太多时间花在公司上，他终于有大把的空闲时间来陪伴家人。

巴菲特隐居在美国腹地的家乡，享受着社会的祥和和宁静的生活，除了陪伴家人，他的时间都是用于思索和阅读。

每天晚上，巴菲特到杂货店买一份最新出版的《奥马哈世界先驱报》，回到家里读一大堆年度报表。对其他人而言这似乎是一项工作，而对巴菲特而言这不过是一个平凡的夜晚。只要他醒着的时候，车轮就转个不停。

当时的《林肯每日星报》在一档栏目里描绘如今的“股神”生活得多么逍遥自在，他们说他在一个豪华舒适的公寓里运筹帷幄，掌管着他的投资，过着“轻松自在的生活”。

巴菲特把远离市场贯彻得如此彻底，以至于当时在奥马哈，曾经有一位年轻人希望向巴菲特请教投资方面的知识，巴菲特也婉言拒绝了：“我已经不再做投资方面的事情了，所以无法给你建议。”在那时看来，华尔街的投资人士们似乎将再也听不到巴菲特的任何建议了。

■ 第四章 “雪球”越滚越大

此时的巴菲特，更希望把大量的时间尽可能地有效地花在有关人类问题的研究上，他说他想追求一些不仅仅为了赚钱的利益。

这段时间里，巴菲特利用他的知名度为奥马哈的犹太人争取应有的权益，还和他的妻子苏珊一起强烈支持将堕胎合法化。

除了政治之外，巴菲特把 1969 年的大多数时间都花在了对投资组合的清算上。他的朋友比尔·瑞恩甚至怂恿他去参加总统竞选。

巴菲特虽然不想去竞选，却也严肃地考虑了有关公共事业的事务。他开始涉足政治，支持民主党总统候选人，在这位百万富翁的餐桌上谈论的全是关于自由政治的话题。

在苏珊的影响下，巴菲特把房子当成了邻居们的避难所。人们可以随意地走进来，把冰箱里的东西一扫而空。每到周六晚上，客厅里总是挤满了人，大家在一起演奏自己作的曲子。

1971 年，巴菲特为孩子们在洛杉矶南部的海滨买下一幢价值 15 万美元的度假屋。夏天，他和苏珊带着 13 个孩子到这里玩耍，巴菲特每天带着一堆报纸来，他对孩子们的朋友很有耐心。

在苏珊的鼓励下，巴菲特甚至尝试建立了他们的私人信托基金，开始每年为 50 多名黑人学校的学生提供奖学金，并加入了一个推动黑人经营的商业发展的银行组织。

他和尼克·纽曼加入了该银行的顾问委员会并投入了相当的精力，巴菲特还做了一笔名义上的投资。但是他再三警告银行的董事们，要吸取少数民族银行因为坏账而被迫倒闭的教训。

“当我们开始业务时，我们的计划是帮助少数民族投资者和那些所谓的小企业。虽然我们做到了，但他们中的有些人在偿还债务的时候对我们却不怎么样，我们就是这样败落下去的。”

当联营银行陷入挣扎的地步时，威德曾建议巴菲特找一些黑人学生进行庇护，再教授一些财务方面的知识给他们，但是巴菲特没作任何反应，他明确地拒绝再追加投资。

从某个方面来讲，巴菲特是很小气的，他认为人们或组织机构不应该享受来得容易的钱。他像测度商业冒险事业一样来测度社会事业。



巴菲特的 人生财富课

“在投资领域你可以度量成果，而对这些东西，你根本不知道你到底是赢了还是输了。”巴菲特坦白地说。

1972年，美国股市进入了疯狂的大牛市阶段，几乎所有股价都大幅上涨。当时很多投资基金都集中投资到一些市值规模大、企业声名显赫的成长股上，如施乐、柯达、宝丽来、雅芳和得克萨斯仪器等，它们被基金经理们称为“漂亮50股”。在整个华尔街近乎疯狂的炒作下，它们的价格几乎被炒到了天上去。

普遍流行的观点认为，这些公司不同于大繁荣时代的那些“高材生”，它们有良好的业绩，有雄厚的资金以及远大的发展前景，因此必然会永远成长下去。因此它们被说成是“安全的”。

在一片狂热的追捧下，“漂亮50股”以天文数字般的价格在市场上交易，市盈率高达可怕的80倍。基金们纷纷聚集到这些所谓“更安全”的股票上来。但是市场风险却从不专注于这种或那种股票，它在投资者相互盲目模仿追捧的任何地方都会出现。

由于这个阶段的股价太高，巴菲特越来越发现自己已经无法买到股价合理的股票了，他因此非常苦恼，开始大量抛售股票，其1亿多美元的投资规模，最后他只保留了16%的资金用于股票投资，其余的全部用来购买债券。

不出巴菲特的预料，20世纪70年代早期到中期，美国经济陷入衰退，通常采取的用投资刺激经济的方案当时还没有出台。1974年的通货膨胀率达到了11%，整个美国经济出现了一种20世纪30年代都没见过的新症状，通货膨胀和经济衰退同时存在。这两者之中，解决任何一方都必然伴随着另一方的恶化，恶化的经济形式使投资者陷入极度恐慌之中，市场上人气迅速低落。

1973年，随着经济衰退和通货膨胀的日益严重，“漂亮50股”开始破裂了，那些“安全”的股票如当初疯狂上涨一般的势头开始大幅度下跌，许多上市公司眼睁睁地看着自己的股价被拦腰斩断，狂跌了50%。一度曾突破1000点的道琼斯指数不断回落，一直跌破1000点大关，到了950点，整个股票市场摇摇欲坠，似乎到了崩溃的边缘。

■ 第四章 “雪球”越滚越大

到 1974 年 10 月初，道琼斯指数再次狂跌，一路降到了 580 点。此时，市场信心严重受挫，到处都是恐慌性的抛售，几乎所有股票的价格都越跌越惨。整个市场上，几乎每支股票的市盈率都是个位数，这在华尔街的历史上是极其少见的。

曾经对股市信心满满的基金管理者们，在这样的恐慌中不知所措，他们统统退缩了，这时候没有人愿意再继续持有股票，每个人几乎都是只卖不买。

而巴菲特此刻的反应却很独特，“当别人害怕时，你要变得贪婪”。

1973 年到 1974 年间的金融灾难让很多投资者都感到无比绝望。但是，在巴菲特看来却是另外一种景象，他认为股市的这种情况正是他出手投资的好时机。

1973 年，当人们都逃到圈外观望的时候，巴菲特就已经一步一步地回到游戏中来了，他开始悄悄地陆续吸纳他一贯十分看好的华盛顿邮报的股票。

当时股市暴跌，资金纷纷外逃，巴菲特开始积极筹备回归股市。在接受《福布斯》杂志的采访时，巴菲特生平第一次对股票市场作出了预测。在面对记者提出的“对现在股市的低迷，您有什么想法”的问题时，巴菲特果断地答道：“现在正是投资的最佳时机！”

巴菲特开始大量地买入股票。他在接受采访时形容他这时候的心情：“就像一个非常好色的小伙子来到了女儿国里，到处都是机会。”

巴菲特首先要关心的是伯克希尔-哈撒韦公司。1973 年股市刚刚开始下挫，他就聘请所罗门兄弟公司通过出售优先债券来筹集 2000 万美元。他一边欣赏着太平洋的风景，喝着可口可乐，一边和所罗门兄弟公司的代表规划了这笔交易。

巴菲特以丰富的经验作出了出售债券的决策：趁着便宜多捞点儿进来。

1974 年，巴菲特终于迎来了股市的大规模下跌，面对着满满一市场便宜得不可思议的股票，他开始果断地买进了很多优质企业的股票。

早在 1973 年，巴菲特就悄悄地盯上了波士顿环球和华盛顿邮报。股市大崩盘来临之际，华盛顿邮报的股票价格下跌了将近 40%。巴菲特认真



巴菲特的 人生财富课

分析了华盛顿邮报的情况后，认为这是一个千载难逢的投资机会，他开始大量地购入。随着股票持续下跌，巴菲特大量地不断地买进。事实上，巴菲特在买进的一年多以后，市场价才达到他的持仓成本，也就是说，在一年多的时间里，他都是浮亏的。

当时业界都认为巴菲特的这种做法太过冒险，但是在巴菲特看来，自己这么做是有很充分的理由的。后来的事实证明，华盛顿邮报的股票是巴菲特获得投资回报率最高的一支股票，上涨了 127 倍。

“当你做生意的时候，你便置身于现实社会中，其实每个人都在考虑股票的相对价格。当我们在一个月内买下 8% 左右的华盛顿邮报的股票之后，卖给我们股票的人之中没有一个人会觉得自己把价值 4 亿美元的资产以 8000 万美元卖给了我们。他们之所以愿意卖给我们，是因为电信业股票已经在下跌，或者是因为其他人都在抛出，或者别的什么因素，然而这些理由都是毫无意义的。”

巴菲特具备一个成功投资者的基本素质，即他总是能把自己的感情与道琼斯指数隔离开来。20 世纪 60 年代，当股市牛气冲天时，他满脑子是恐惧，整天担心熊市的来临，最终果断地决定隐退。而当股市陷入低迷时，他却自信光明即将到来。

巴菲特曾说过：永远不要低估市场的疯狂，高估值持续的时间可能很漫长，等待市场恢复理性的过程不会一帆风顺，其间要有耐心，因为可能要等上几年。

在 1974 年接受《福布斯》采访时，巴菲特说：“我把投资业称为世界上最伟大的商业，这是因为你永远不必改变态度。你只需站在本垒上，投手扔来了每股 47 美元的通用股票、每股 39 美元的美国钢铁公司股票，没有惩罚，只有机会的丧失。你整日等待着你喜欢的投球，然后趁外场手打瞌睡的时候，大迈一步将球击向空中。”



第五章

媒体我最大

从股市退出后，巴菲特又盯上了报刊业。这不仅因为他喜欢报纸，怀念童年时在华盛顿邮报做报童的时光，更由于巴菲特已经注意到拥有一家报纸的确是很美妙的一件事。“这样的一家报纸，就像一个小城里唯一的一座桥，任何要从桥上过的人都得付过桥费。在只有一家报纸的城市里，所有的广告者都在同一条船上。”

巴菲特从 1973 年起，到处买进传媒业的股票，投资包括《华盛顿邮报》《波士顿环球报》《新闻晚报》等 63 家纸媒。巴菲特在传媒和通讯业的投资超过 20 亿美元，其相关投资的收益水平平均高出平均水平。

蚕食《波士顿环球报》

1973年8月，巴菲特正在美国股市的大熊市中一点一点地吸纳华盛顿邮报的股票。这时，他听到了一个消息，《波士顿环球报》的拥有者——联合出版公司上市了。

这一消息立刻吸引了巴菲特的注意。

当时的联合出版公司一直由两个古老的波士顿家族所控制。自1872年开始，联合出版公司创办了《波士顿环球报》。《波士顿环球报》和《华盛顿邮报》一样，在出版传媒界是一家非常出色的报纸。

波士顿是位于美国东北部的大西洋沿岸的一座美丽城市，它创建的历史可以追溯到1630年，是美国马萨诸塞州的首府，更是马萨诸塞州乃至整个新英格兰地区的最大城市。

波士顿是美国最古老、最有文化价值的城市，位居美国十大城市之列，被誉为“美国的雅典”。

整个波士顿拥有超过100所大学，其中包括哈佛大学、麻省理工学院等享誉世界的著名学府，超过25万名大学生在此接受教育。因此，波士顿也是美国当之无愧的文化中心，是无数学子向往的地方。一条美丽清澈的查尔斯河从城中穿过，蜿蜒近10公里，风光旖旎。

《波士顿环球报》自创办以来，无论是发行量、收入还是利润，都处于快速的增长之中，在同行业里始终处于领先地位。更有利的是，1972年，在《波士顿环球报》强大竞争的优势之下，它在波士顿唯一的竞争对手《旅行者先驱报》倒闭了。自此以后，《波士顿环球报》顺理成章地成功垄断了整个波士顿地区的报业。在波士顿地区，《波士顿环球报》拥有



巴菲特的 人生财富课

90%以上的印刷广告收入和超过 2/3 的市场份额，可谓一家独大。波士顿即将成为一个只有一家报业的城市。巴菲特仿佛看到了一架垄断的收费桥梁正横跨在查尔斯河上，他预言，《波士顿环球报》未来的发展前景必然不可限量。

此时的《波士顿环球报》，在巴菲特的眼里，它就是横跨查尔斯河唯一的收费桥梁，每一个人要从上面经过，就必须得付钱。

美国金融界并不看好联合出版公司，其理由是联合出版公司只有《波士顿环球报》这一项资产，股票承载的风险很高。作为该股票的承销商——美国第一波士顿银行，只好把股票的价格压得很低。

联合出版公司上市的时候，发行价格是每股 10 美元，市盈率大约是 7.5 倍，因为其净资产不高，市场仍然普遍认为它的资产太少，发行价过高，风险很大。巴菲特在认真地阅读了联合出版公司的报告后，认为《波士顿环球报》股票的定价绝不能算高。

在听说巴菲特对《波士顿环球报》很感兴趣之后，联合出版公司的发行商——美国第一波士顿银行曾向奥马哈发出了一份试探性的建议，而巴菲特的态度十分含糊，私下里，他却像车轮一样做着旋转运动。

随着巴菲特对联合出版公司的进一步研究，他惊喜地发现，两个古老的波士顿家族控制并垄断了联合出版公司 80% 的控股权，股权高度集中。他认为，联合出版公司对控股权的垄断并不是缺陷，而是一种优势。

这种优势体现在：如果有恶意并购方要获得联合出版公司的控股权，一般需要持有联合出版公司很大比例的股权，其并购行为需要联合出版公司绝对多数股东的同意方可生效。联合出版公司的控股权如此集中，从另一方面则避免了因股权分散，被恶意并购方逐个蚕食的危险。这些优势，在一定程度上无形地增加了竞争者的并购成本和并购难度，使投资人的资金更加安全。

对于巴菲特来说，联合出版公司的单一性不再是一个弊病，而变成了一种优势，他觉得联合出版公司的股票一点儿都不贵。他写信给联合出版公司的总裁，说道：“安德森是我的一位好朋友，他会告诉你，我对好的报纸怀有多大的热情。我同样也热衷于证券买卖。如果能把两者结合到一

■ 第五章 媒体我最大

起，那种诱惑力是我无法抗拒的。波士顿环球的股票市值只有不到 3000 万美元，这简直太荒谬了。”

所以联合出版公司一经上市，巴菲特就打破了自己不买新股的规矩，毫不犹豫地大量地低价买进股票，成了联合出版公司股票最大的买家。

1973 年，联合出版公司的赢利增长了 40%，但是由于市场信心不足，且受美国股市崩盘的影响，它的股价一跌再跌，不仅跌破了发行价，随后更是跌到每股 9 美元，再然后是每股 8 美元，最后到每股 7 美元……直跌到市盈率只有 5 倍。当巴菲特持仓已亏损近 25% 的时候，很多人开始怀疑他的这一决定是否有什么失误之处，但是巴菲特坚信自己比别人内行，他始终没有怀疑自己的判断。

进入 1974 年，联合出版公司的股价依然在下跌。于是，在 1974 年 1 月 8 日，巴菲特又开始连续买进联合出版公司的股票，并且于 11 日、16 日再次买进。在 2 月 13 日、15 日、19 日、20 日、21 日、22 日连续多次重返市场。接下来是 3 月份……

整整一年，巴菲特有 107 天都在不断地买进联合出版公司的股票，最低的买入价为每股 5.5 美元。

到 1986 年，巴菲特卖掉了联合出版公司的股份，获利 5100 万美元。

重拳出击 《布法罗新闻晚报》

1976 年圣诞节前，巴菲特在纽约新闻周报社遇见了几个华盛顿邮报的主管，以及报业经纪人文森特·麦奴。文森特想知道华盛顿邮报是否有兴趣参与投标购买《布法罗新闻晚报》，报价 4000 万美元。华盛顿邮报认为他们刚刚镇压了一场罢工，在这样一个工会城市里可能不会受欢迎，因此决定不参与投标。巴菲特却有些动心了。

《布法罗新闻晚报》成立于 1880 年，由布特勒家族经营。曾经的业主凯瑟琳·罗宾逊·布特勒是一位显赫的贵妇人，她建立了一家豪华的印刷厂。



巴菲特的 人生财富课

1974 年，布特勒去世，家族的统治因此结束，当时这家报业正标价待售。

巴菲特了解后认为，《布法罗新闻晚报》是一家可以在大城市发行的主流报纸，它在当地家庭里占有的比率比其他的全国性报纸还要高，它的日发行量是同城早报《布法罗信使快报》的两倍，并占有市场上 75% 以上的广告额。

而且布法罗的大部分人口都是本地人，《布法罗新闻晚报》伴随着他们长大，读这份报纸已经成为当地大部分人的习惯。虽然这个又旧又冷、满是铁锈的钢铁城市正在走向没落，但是该报仍然拥有数量庞大而稳定的本地人口。

另一方面，能够完整地拥有并经营一家报纸是巴菲特一直以来的梦想，他厌倦了总是为别人出谋划策，他希望一切都由他自己操作，旁边不会有任何人插手。

《布法罗新闻晚报》的最大缺点是没有周日版。另外，布法罗是一个工会气氛浓厚的城市，总共有 13 个工会有权代表报业职工并仍在赢得会员。这些因素对于投资人来说都稍稍有些不妙。

巴菲特却仍然对此跃跃欲试，他认为只要《布法罗新闻晚报》能像同城的《信使快报》一样拥有周日版，就可以大幅度地增加利润。因为许多读者愿意在休息日悠闲地看看报纸，周日版也因此更受广告商的青睐。

巴菲特在决定收购之前给凯瑟琳打了招呼，表示如果华盛顿晚报不参与这次收购，自己就会出手。凯瑟琳表示她不会参与，与此同时，芝加哥论坛报也表示不参与投标。有能力收购《布法罗新闻晚报》的投资人越来越少，于是，经纪人麦奴把价格降低到 3500 万美元。巴菲特认为时候到了，他很快与经纪人文森特取得了联系，商议收购事宜。

1977 年新年后的一个星期日，巴菲特和芒格来到了麦奴家里。

巴菲特提出以 3000 万美元收购，麦奴没有痛快答应；巴菲特又把价格提高到 3200 万美元，但麦奴坚持要 3500 万美元成交。最后，巴菲特把收购价提到了 3250 万美元。麦奴明白，在美国，除了巴菲特之外，不会再有第二个人愿意出这个价格了，于是他决定在合同上签字。

相对于税前收益也只有 170 万美元的《布法罗新闻晚报》，这个价格

■ 第五章 媒体我最大

并不便宜，甚至可以说是昂贵。但是巴菲特相信它拥有赚更多钱的潜力。

收购合同签署后，《布法罗新闻晚报》的执行主编莱特在家里为巴菲特办了一个欢迎会。巴菲特面对他的一群喧闹的新职员说道：“一天 24 小时，一星期 7 天，时时都有新闻。”这似乎在明确地暗示，他决定扩展周日版。

然而，巴菲特事先并不知道，《布法罗新闻晚报》的原持有人布特勒家族曾经与竞争对手——同城的《信使快报》的主人康纳家族有过一个不成文的协议，即《布法罗新闻晚报》绝不出周日报。因为《信使快报》的生命线仅仅是周日报，而《布法罗新闻晚报》则主要在工作日出报，两家协商互不侵犯对方的市场。

在巴菲特接手时，两家报纸的发行量为：周一至周六，《布法罗新闻晚报》的日发行量是 268,000 份，《信使快报》是 123,000 份；而《信使快报》周日报的发行量则是 270,000 份。且两种报纸在广告市场上的占有率是 4:1，可见《信使快报》的利润仅靠周日版维持。

然而巴菲特不以为然，他认为《布法罗新闻晚报》发行周日版是大势所趋，势在必行。

不久，巴菲特让主编莫里·莱特马上设计周日报。莱特组织了一个特殊的工作组。巴菲特每月检查工作进展状况，他情绪高涨，协助策划新报纸，包括广告率、推销方案和定价，似乎不知疲倦，而又乐在其中。

然而，《布法罗新闻晚报》要出周日版的消息让《信使快报》的管理层陷入恐慌，这几乎意味着《信使快报》的倒闭已经在所难免了。

面对竞争危机，《信使快报》决定先发制人，就在《布法罗新闻晚报》周日版首次发行的半个月前，《信使快报》向法院控告《布法罗新闻晚报》违反了《反垄断法》，有恶意垄断市场的嫌疑，要求法庭禁止《布法罗新闻晚报》发行周日报。

而巴菲特则明确表示，不管后果如何，《布法罗新闻晚报》和其他报纸一样有权在周日发行，并且他没有义务来维持其他竞争者的业务。

经过一番艰难的法庭较量，最后的结果却不尽如人意，法官虽然宣布允许《布法罗新闻晚报》周日报的发行，但是却对其推销、发行、广告版



巴菲特的 人生财富课

面等都作了严格而具体的限制。

巴菲特的这场胜利代价惨重,《信使快报》对判决结果相当满意,并用大幅版面宣传判决结果,以借机拉拢读者。他们认为,这一判决已经足以对《布法罗新闻晚报》周日版造成毁灭性的打击。

的确,在法院判决书的限制下,前几期《布法罗新闻晚报》周日版的销量并不理想,广告版面也大大缩减,更糟糕的是,当地的民众似乎并没有站在他们一边。而巴菲特已经把近一半的资产押在了《布法罗新闻晚报》上。

然而,巴菲特的信心并没有动摇,他决定与对方打一场激烈的市场争夺战,在日容量和可读性方面战胜对手,以此挤占《信使快报》的市场份额并最终击垮对方。

另一方面,法院的判决为《信使快报》赢得了时间,他们迅速地加快了自己的现代化步伐。短时间内,他们改善了设备,实现了自动排字、增加并扩大版面,并把职工的薪水提高了 25%,以鼓舞士气。

这是一场真正的你死我活的战争。

《信使快报》每个周日都比《布法罗新闻晚报》多发行 10 万份,《布法罗新闻晚报》始终在蒙受经济损失。

巴菲特常常打电话给主编莱特,想尽可能抢先确定周日报的发行;他亲自会见布法罗的大广告商和零售商,并支持发行系列版;他甚至请来了《奥马哈太阳报》的出版商斯坦·利普西来协助管理。“我们做了能做的一切。”巴菲特回忆说。

1978 年,《布法罗新闻晚报》税前损失达 290 万美元,是巴菲特损失最多的一年。1979 年,纽约的联邦法庭终于推翻了对《布法罗新闻晚报》的禁令和歧视诉讼,然而,《信使快报》周日版仍以多出 10 万份的发行量遥遥领先。当年,《布法罗新闻晚报》创纪录地损失了 440 万美元。

坏运气远远没有结束,1980 年,《布法罗新闻晚报》又面临着一场由工会所组织的罢工事件。

在巴菲特收购《布法罗新闻晚报》之前,报社的 13 家工会每年都会得到两家报纸的巨额“好处费”。巴菲特对这种现象大为不满。

■ 第五章 媒体我最大

而当《布法罗新闻晚报》与《信使快报》的市场争夺战打响之后，其中一家工会的负责人布鲁根还想借此再增加一些收入。

1980 年底，布鲁根领导一部分报社的货车司机要求布法罗新闻晚报增加人手，并且在不工作时也要发工资。巴菲特断然拒绝了司机们的要求，并且郑重声明：“如果发生罢工事件，就将解雇全部的司机。”

布鲁根却认为巴菲特不敢在与《信使快报》竞争的紧要关头冒险。第二天清晨，他让司机们开始罢工，并在主要街道进行游行，事件越闹越大，最终导致了报社不得不暂时停业。

《信使快报》从中煽风点火，他们私下里鼓励工人们为了换取更高的薪水而罢工。

巴菲特忍无可忍，最终他果断而强硬地宣布：如果第二天报纸不能正常出版，他将不发工资，并解雇全体员工；如果因为司机们的罢工影响了周日报的发行，他将取消周日报。

在巴菲特强硬的态度下，其他工会担心事件升级会导致更多人失业，开始给布鲁根施加压力。在强大的压力下，布鲁根最终妥协，司机们体面地结束了罢工。第二天的下午，《布法罗新闻晚报》周日版正常出版，并且准时送到了消费者手中。

长期的恶性竞争让双方都遭受了巨大的损失。

《布法罗新闻晚报》在之后的两年依然在亏损，尽管在多方努力之下亏损额有所缓解，但自从巴菲特买下它后，税前损失已共计 1200 万美元。芒格甚至认为他们已经挖了一个永远填不平的坑。

同时，《信使快报》同样在亏损，每年的损失高达 300 万美元。《布法罗新闻晚报》有巴菲特的强力支持，《信使快报》的投资者却有些受不住了。加上企业本身也出了一些问题，最终，《信使快报》的投资方选择了撤资，《信使快报》终于在 1982 年宣布倒闭。

《布法罗新闻晚报》终于在《信使快报》倒闭之后统一了市场，销售额大幅上升，逐渐开始赢利。垄断市场的第一年，巴菲特就收回了 1900 万美元的投资回报。几年以后，《布法罗新闻晚报》终于走进了布法罗市 75% 的家庭，在全美各大城市的报纸中独占鳌头。



巴菲特的 人生财富课

巴菲特此次在报业上的投资几经曲折磨难，获得了最终的胜利，他由此正式迈入了美国报业大亨的行列。

牵手《华盛顿邮报》的一段传奇

《华盛顿邮报》创建于 1877 年，是当时美国华盛顿哥伦比亚特区最大、最古老的报纸。

在《华盛顿邮报》最初创办的很长一段时间内，它曾经只是一家默默无闻的报纸。直到 1933 年凯瑟琳·格雷厄姆的父亲尤金·梅耶买下它时，它在一个拥有 5 家报纸的城市中排名最末，已濒临破产。

尤金用将近十年的努力让《华盛顿邮报》终于扭亏为盈。之后，尤金将报纸的管理权交给自己的女婿，也就是凯瑟琳的丈夫菲利普·格雷厄姆，在这位极富才干的青年才俊的领导下，邮报取得了巨大的成功。

1963 年，才华横溢的菲利普患上了精神病，最终，神智紊乱的他对着自己的太阳穴扣动了扳机。凯瑟琳·格雷厄姆临危受命，被迫全面接管了《华盛顿邮报》。

“当我丈夫去世的时候，我面临三种选择，”凯瑟琳说，“我可以出售这家报社，我可以找个人替我管理报社，或者我自己去经营。但是，实际上我已经别无选择。我只能自己去经营。对于我来说，要放弃我的父亲和丈夫用心血和爱一手建造起来的一切，或者把它交给别人是不可思议的。”

刚刚被推上掌门人位置的凯瑟琳既害羞，又非常自卑。她说：在现有社会的运行方式下，“一个男人比女人更适合于这项工作”。上任初期，凯瑟琳聘用了《新闻周刊》华盛顿机构主管本杰明·希拉德利帮助她经营，本杰明在她的鼎力相助下，把《华盛顿邮报》推入美国新闻界排行榜的前几位。

1971 年，《华盛顿邮报》的记者搞到了五角大楼有关越南战争的

■ 第五章 媒体我最大

“绝密文件”，因当时尼克松政府已经就此事将《纽约时报》告上了法庭，因此很多人不主张刊登这个消息。凯瑟琳在这一刻表现出了她的勇敢，她做主决定登载这一消息，尽管当时的她非常紧张。消息一经发表立即在全国引起轰动，并从此确立了《华盛顿邮报》权威新闻大报的地位。

“绝密文件”的风波还没过去，1972年6月，两名年轻的邮报记者又搞到了有关尼克松为首的共和党在总统大选中做手脚的情况，即轰动全球的“水门事件”。凯瑟琳依然极力坚持将这次事件率先捅了出来。此举一出，更引发了全球性的关注，《华盛顿邮报》一时间在全美名声大噪，代表着勇敢无畏的政治先锋形象。

此报道引发了当时执政的尼克松政府向《华盛顿邮报》的疯狂施压，其幕僚们不断警告凯瑟琳不要“出风头”，司法部长更是暴跳如雷，说出了整个事件中最著名的一句话：“凯瑟琳·格雷厄姆的奶头会被大绞肉机绞住的！”同时，其公司在佛罗里达的电视业执照受到了威胁。面对总统集团的巨大压力，凯瑟琳一直坚定地支持着她的编辑记者们：“我们已游到河水最深的地方，再没退路了。”

第二天，她把司法部长的话登在了报纸上，再次令全民震惊。紧接着，凯瑟琳领导着《华盛顿邮报》，在尼克松政府的多次恐吓中一追到底，直接引发了美国新闻界对“水门丑闻”的轮番轰炸，最后逼迫尼克松下台，赢得了新闻史上里程碑式的胜利。《华盛顿邮报》也因此获得了1973年的普利策金奖——公共服务奖。

事后，她的一位朋友送给她一个小小的金质绞肉机，她常常将它挂在脖子上。凯瑟琳赢得了“世界最有权势的女人”的称号，这位用勇气扳倒美国总统的女人，从此成为新闻界的不朽传奇。她和她的《华盛顿邮报》凭借对自由与正义的追求赢得了全美国上下的尊敬。

通过这两次重大事件，《华盛顿邮报》的声名达到了巅峰，许多人认为它是继《纽约时报》后美国最有声望的报纸。

由于童年时的报童经历，巴菲特始终对《华盛顿邮报》怀有一种特别的感情。1971年6月，华盛顿邮报公司发行了1,354,000股B种股票。1972年其股价强劲攀升，从一月份的每股24.75美元上升到12月份的每



巴菲特的 人生财富课

股 38 美元。

自从华盛顿邮报的股票上市之日起，巴菲特就已经开始关注，并一直在等待机会，期望有一天能够拥有它。

1973 年春夏之际，华尔街股市大跌，巴菲特感到机会来了。

受美国股市崩溃的波及，虽然华盛顿邮报公司收益率达到 19%，股价仍然下跌了 50%。每股价格从最初的 6.50 美元的发行价格下降至每股 4 美元。

巴菲特经过详细的调查研究，认定这是一次千载难逢的机遇。市场上人气正在低落，这种时候，股票价值和资产的价值已经没有什么关系了，现实世界中很难再找到这样的机会。

“当你做生意时，你便置身于现实社会中，其实每个人都在考虑股票的相对价格。当我们在一个月内买下 8% 左右的华盛顿邮报的股票之后，卖给我们股票的人之中没有一个会觉得自己是在把价值 4 亿美元的资产以 8000 万卖给了我们。” 巴菲特回忆说。

于是，巴菲特聘请所罗门兄弟通过出售优先债券筹集了 2000 万美元，开始一点点地吞食华盛顿邮报公司的股票。巴菲特通过伯克希尔-哈撒韦公司共分 20 次购买了价值 1062 万美元的华盛顿邮报公司股票，占该公司 B 级股的 12%，相当于该公司所有股票的 10%。此时，伯克希尔-哈撒韦公司已经成为华盛顿邮报最大的外部投资者。

不仅是因为童年对《华盛顿邮报》的感情，巴菲特更看重的是华盛顿邮报在业内所具有的无与伦比的优势：它的业务规模庞大，不仅拥有《华盛顿邮报》，而且还包括《新闻周刊》、三家电视台、一家广播电台、《国际先驱论坛报》以及印刷工厂。这些业务每天都在为华盛顿邮报源源不断地创造着巨大的利润。巴菲特从它的身上发现了巨大的潜在价值。

然而，在巴菲特购入股票之后的两年，华盛顿邮报的股票一直处于下跌的趋势，巴菲特的投资从 1973 年的 1000 万美元，贬为 1974 年底的 800 万美元。在 1976 年之前，华盛顿邮报的股票一直无法超越巴菲特购入时的价位。

然而，巴菲特坚信，以《华盛顿邮报》长期以来稳定的价值增长，随

■ 第五章 媒体我最大

着时间的发展，它的价值一定会成倍增加，必将给它的投资者带来丰厚的利益回报。所以巴菲特从 1973 年买入该公司的股票开始便一直持有，到目前为止已经和《华盛顿邮报》一起走过了 40 余年。

巴菲特曾说过：“我将永远持有华盛顿邮报的股票，直到我死去。”事实证明，巴菲特这次又对了。投资华盛顿邮报使他的收益从 1973 年投入的 1062 万美元变成了如今的近 13 亿美元。

巴菲特一生对媒体的偏好，就像是对金钱的追求，这股热情在购入华盛顿邮报股票时达到顶点。

无论是在生意上还是在生活上，凯瑟琳·格雷厄姆对巴菲特来说都是一个极其重要的人物。

“水门事件”后，华盛顿邮报一度陷入最艰难的时候，除了政府部门的打击之外，还因操作失误和股市的影响，引起股票大幅下跌。

凯瑟琳回忆说，那是她一生中难以忘怀的艰难日子，华盛顿邮报的发展进入低谷，投资者对他们失去信心。甚至她不得不亲自到华尔街的金融会议上去直接推销公司的股票。

巴菲特就是在此时决定大举投资华盛顿邮报的。他后来说，在生命中，有些事情发生的速度会很快。他对华盛顿邮报的投资，不仅因为他怀有感情，也是由于他相信媒体能够做他终生的伙伴。

在巴菲特买下华盛顿邮报 10% 的股票后，作为一个不请自来的投资人，被华盛顿邮报公司的许多人认为是一种威胁，没有人相信他是真正的投资而不是投机的。甚至有人警告凯瑟琳，华盛顿邮报会被“来自内布拉斯加的极端左翼分子”所抢去。凯瑟琳吓坏了，她拼命地找出版界的朋友们打听有关巴菲特的消息。

巴菲特得知后，写了一封信给凯瑟琳。他在信中讲述了自己曾经身为《华盛顿邮报》报童的少年时代，谈到自己对华盛顿邮报的感情，并说明自己没有任何敌对的意思，无意对该公司造成威胁。

凯瑟琳于是给巴菲特写了封回信，建议两个人见面谈谈。

当凯瑟琳在拜访《洛杉矶时报》时，巴菲特从家里开车去办公室见她，两人一起度过了被巴菲特称为极其愉快的时光。巴菲特觉察到了她的



巴菲特的 人生财富课

忧虑不安，于是答应她不再买进股票。尽管凯瑟琳对他还很拿不准，但是她直觉地感到了巴菲特的真诚和不凡的远见。她邀请他到华盛顿共进晚餐，顺便去看看她的公司。

之后的几次见面，让他们之间逐渐建立了深厚的友谊。巴菲特很快成为她在投资和经营方面的导师。多年后，凯瑟琳还无比深情地说：“他对公司的事从不插手干涉，是个值得尊敬的人。”

1974年，凯瑟琳来到拉古纳拜访巴菲特，她说：“我希望您在某一天能加入董事会。”巴菲特说：“那么，您还在等什么呢？”

巴菲特于1974年成为华盛顿邮报公司的董事，他每次来华盛顿，总会带上一大堆年度报表，然后一行行地教凯瑟琳阅读。有一次，巴菲特送给她一张一个小孩熟睡在婴儿车中的图片，他在上面注明道：“这就是在读完第20份年度报告之后的你。”

在凯瑟琳的公司里，有些人觉得巴菲特在操纵她。但她觉得和他在一起很有意义，他的魅力在于他富于耐心，这似乎是一股吸引她的强大磁力。凯瑟琳越发了解巴菲特，她也就越发喜欢他的观点。

不久，巴菲特向董事会建议，分批回购华盛顿邮报公司的股票。这一做法在当时可谓绝无仅有，在媒体界更为少见。他的建议很快导致强烈的反对。

凯瑟琳认为，如果花钱买进自己公司的股票，公司一定无法成长。但是巴菲特仔细地用数字向她解释这样做的好处。他循序渐进地阐述他的理念：“它就像减少了一块比萨饼分出的份数，如果股票可以用低价收回，那每一块饼上的奶酪就会多些。”凯瑟琳最终接受了他的意见。

随着两人的关系越发亲密，巴菲特对凯瑟琳的影响无处不在，她甚至会在开会时直接引用他的话。而当华盛顿邮报公司陷入罢工的混乱时期，巴菲特也一直陪在她的身边。不仅如此，每次在华盛顿邮报出现困难之时，他都是她最可信赖的朋友，他总能密切地关注并维护公司的利益。

巴菲特和凯瑟琳一直保持着诚挚的友谊，从未间断。他作为华盛顿邮报的第二大股东，始终给予凯瑟琳最大的信念和勇气，让凯瑟琳在华盛顿邮报的领导岗位上发挥个人最大的潜力，带领华盛顿邮报走上辉煌之路。

■ 第五章 媒体我最大

助推最大传媒合并案

大都会广播公司的历史可以追溯到 1954 年，当时，著名记者劳维尔·托马斯和弗兰克·史密斯会同几个同事，合伙买下了哈得孙峡谷广播公司。该公司拥有纽约州奥尔巴尼市的电视台和 AM 广播电台。后来的大都会公司董事长托马斯·穆菲当时在莱维尔兄弟公司担任产品部门经理，他的父亲经常和弗兰克·史密斯一起打高尔夫球。弗兰克知道穆菲是一名不可多得优秀管理人员，就把穆菲挖到他的旗下管理电视台。1957 年，哈得孙峡谷广播公司又购买了拉雷-德汉姆电视台，并正式更名为大都会广播公司。

1960 年，穆菲聘请自己哈佛大学同学吉姆·伯克的兄弟，在传媒业已小有成就的唐·伯克管理奥尔巴尼电视台，穆菲则返回纽约州。1964 年，穆菲正式升任大都会广播公司的董事长。从此以后的 30 年里，穆菲和伯克成为管理上的最佳搭档。他们紧密合作，穆菲负责制定战略和交易，强硬的伯克负责具体管理。他们同心协力共同管理大都会公司，使大都会广播公司成为美国最成功的合伙公司之一。他们先后共收购了 30 多家广播电台和报社，其中最引人注目的一次，当属 1985 年收购美国广播公司（简称 ABC）的行动。

做了多年的上市企业的高级管理人员和股东，穆菲和伯克都拥有了巨大的财富。但是他们也有一个共同的特点，十分节俭。

当时，大都会广播公司作为一家早已名声在外，资金雄厚，拥有众多实体的知名上市公司，居然没有自己的办公大楼，甚至没有社会雇员。穆菲和伯克的办公室更是十分简朴，甚至有些寒酸。穆菲和伯克已经节俭到这种地步：在粉刷奥尔巴尼的总部时，他们只让工人刷朝着大街的两面墙，而对着哈得孙河的那两面他表示不用刷。如此节俭得近乎变态的穆菲和伯克，凭借卓越的共同智慧，默契的配合，使大都会广播公司一直获利



巴菲特的 人生财富课

甚多。

20 世纪 60 年代末，在一次由穆菲的同学在纽约州组织的一次午宴上，巴菲特第一次见到穆菲。当时，穆菲对巴菲特印象非常深刻，他们在一起谈话非常投机。巴菲特对穆菲的印象也非常不错，那时他就知道，他们是同一种人。宴会结束后，穆菲便邀请巴菲特加盟大都会广播公司的董事会。当时的巴菲特正专注于自己的合伙公司，无暇顾及其他的的事情，因此并未同意。但从此以后，他便和穆菲成为了亲密的朋友，他们始终保持着密切的联系。

1977 年，巴菲特代表自己的公司首次买下了大都会广播公司 3% 的股票，但是因为巴菲特对这次投资并没有太大的把握，所以他在股市上经营一段时间后就将股票卖掉了。后来巴菲特回忆起来，总是说他当时卖掉股票的决定“真是疯了”。

那时候，穆菲和伯克对巴菲特产生了深深的崇敬之情，他们每逢要作重大决定之前，都习惯于先与巴菲特商量一下。曾经有一次，华特·安纳伯格准备卖掉他的出版帝国中的《电视导报》和《瑞辛·富日报》，巴菲特说：“穆菲，我们各出一半买下它怎么样？”他亲自跑到比佛利山见安纳伯格，开价 10 亿美元，但是被拒绝了，他们不得已退而求其次，买下了斯维森奶昔公司。他俩“简直就像两个被 10 亿美元烧得烫手的人”。从那时起，巴菲特就非常希望有机会可以成为穆菲的合作伙伴，他觉得穆菲和伯克这两个搭档是全美最成功的。

美国广播公司（ABC）是美国三大商业广播电视公司之一，其收益主要来自广告。1941 年之前，其旗下原有两家广播网，即蓝色广播网和红色广播网；之后，相关的管理部门让两家广播网分别独立出来，以便对广播媒体行业进行更好的管理。

1943 年，蓝色广播网被美国媒体大亨爱德华·诺布尔以 800 万美元的高价买下。1946 年，它已发展为拥有 116 座附属广播电台的大型广播机构，并从此更名为美国广播公司。

更名后的美国广播公司推出了它的第一个广播电视节目《在角落里》，取得了良好的收视率，后来，公司又取得了《米老鼠俱乐部》以及《迪士

■ 第五章 媒体我最大

尼乐园》节目的播出权。这两档节目播出后，在全美引起强烈的反响，美国广播公司的名声越来越响，收视率一路走高，一时间吸引来了更多精彩的节目。

紧接着，美国广播公司播出的一系列西部片更受到了观众的广泛认可和好评，并首次创造出空前的高额盈利收益，其旗下的附属电台的数量也随之不断增加。后来，公司又取得全美足球大赛、棒球大赛、拳击大赛等多项热门体育赛事的报道和转播权，让收视率节节上升。

1961年，美国广播公司又再推出了《体育疯狂世界》与《美国体育》等节目，赢得了许多忠实的观众。与此同时，超高的收视率一直在带动公司的广告业务，带来源源不断的收益。

20世纪70年代，美国广播公司推出了电视系列片《根》，创下了当时美国有史以来收视率的最高纪录，高达1.3亿的观众群让美国广播公司的发展在这时达到了巅峰状态。到了20世纪80年代中期，美国广播公司已经拥有了220家附属电视台以及无数家附属广播电台，公司同时经营调幅和调频广播电台，盈利方面一直处于不断成长的态势。

穆菲和伯克很希望ABC能与大都会广播公司合并，他们对ABC如摇钱树一般的地方电视台以及价值连城的全国电视网垂涎欲滴。到1984年后半年，联邦通讯委员会想兼并ABC成为唯一一家电视机构的意图十分明显，穆菲觉得自己必须采取行动了。

1984年12月，穆菲与当时美国广播公司的董事长伦纳德·高德森进行了初次接触，他提出了想把两家公司合并的意图，却遭到高德森痛快的拒绝。这次有些失败的谈判让穆菲很失望，但是他并不打算放弃。

不久以后，联邦通讯委员会宣布放松管制，将原本一家公司最多只能拥有7个电视台和广播电台的限额提高到了12个。穆菲觉得这是个机会，于是他在1985年1月与高德森进行了第二次接触。

事实上，已经79岁高龄的高德森非常关心谁能接管美国广播公司，虽然当时很多人对此表示出强烈的兴趣，但高德森认为他们之中没有一个人能胜任美国广播公司的总裁。更糟糕的是，他知道ABC已被华尔街的那一群玩股票的人盯上了，如果让他们得逞，他用毕生心血营造的公司必



巴菲特的 人生财富课

然会被拆成碎片。经过一番周详的考虑之后，他觉得只有穆菲和伯克才是传媒通讯业中最好的管理人员。高德森确信美国广播公司并入大都会广播公司后将继续保持强大的管理能力。所以，这一次，他同意了穆菲合并公司的建议。

于是，在 1985 年 2 月的一天，巴菲特接到了汤姆·穆菲的电话。

“伙计，你可能不会相信，我刚买下了美国广播公司，你快点儿来教我怎么付账。”

其实，巴菲特对美国广播公司也关注很久了。早在 20 世纪 60 年代后期，ABC 就有意转手给国际电话电信公司，但当时的司法部没有同意。这桩生意流产时，巴菲特曾对芒格的助手说：“要知道，ABC 的命运完全掌握在股票交易者手中，每个人都有控制它的机会。我手头要有这笔钱就好了。”在 20 世纪 70 年代的熊市中，巴菲特就曾买下了 ABC 的一部分股票，1984 年又买了一些，此时，他已拥有 ABC 2.5% 的股权。

于是，巴菲特陪同穆菲一起，与美国广播公司请来的那些作为财务顾问的投资银行家们一起进入了谈判室。

谈判的过程并非十分顺利。大都会广播公司提出的第一个价格是每股 110 美元，在对方的讨价还价中，穆菲很不情愿地把价格提到了每股 118 美元。这个价格已经达到了 ABC 最近市场价的两倍。然而，对方依然不同意，穆菲几乎准备放弃了，但是巴菲特决定继续谈下去。

他们最后的成交价格是每股 121 美元，大都会广播公司需要为此付出高达 35 亿美元的总价。这是一个在业内人士看来有些不可思议的高价。

为了筹集这笔 35 亿美元的巨额资金，穆菲几乎倾其所有。

大都会广播公司向银团贷款了 21 亿美元，同时卖掉了大约 9 亿美元的电视台和广播电台，并且还将一个因法律限定而不能拥有的电视网出售。最后，他还差 5 亿美元没有凑齐，这时，穆菲已经没有东西可以拿来卖了。

穆菲只好向老朋友巴菲特求助。巴菲特经过慎重考虑之后，同意了穆菲的请求。

现在有两个难题，首先大都会广播公司在布法罗有家地方电视台，如

■ 第五章 媒体我最大

果伯克希尔-哈撒韦公司成了它的股东，按照相关法律，电视台与《布法罗新闻晚报》不能并存。巴菲特强调自己不能卖掉报纸，于是穆菲同意卖掉电视台。

另一个问题是，按照法律，巴菲特不能同时在华盛顿邮报和大都会广播公司的董事会任职。而众所周知《华盛顿邮报》及其总裁凯瑟琳在巴菲特心目中的地位非常重要。巴菲特考虑了很久，终于决定退出华盛顿邮报的董事会。他认为即使不当华盛顿邮报的董事，他仍然持有它的股票，他与华盛顿邮报的关系不会改变。

决定之后，巴菲特提出了一个计划，由伯克希尔-哈撒韦公司以每股172.50美元的价格买入300万股大都会广播公司股票。也就是说巴菲特将以5亿美元买下大都会公司18%的股票，大都会广播公司再用这笔钱来买ABC。穆菲立即同意了。

于是大都会广播公司很快与ABC正式签约合并，在美国电视网行业中一笔历史上最大宗的交易，也是传媒业最大的一次合并，最终在巴菲特的推动下达成了。合并后的公司更名为大都会美国广播公司。

在双方合并后的第三个月，大都会美国广播公司的股票在4天内暴涨了近30美元，增值15%，巴菲特从中获利了9000万美元。

到1992年，在穆菲和伯克领导下的大都会美国广播公司的业务总收入达到53亿美元，经营利润总额为7.55亿美元，其市值从29亿美元猛增至83亿美元。1995年，大都会美国广播公司被迪士尼公司并购，10年里，巴菲特从中获益26亿美元。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



第六章

“买股票吧，现金是垃圾”

巴菲特在他的整个投资生涯中所作的选择似乎总是那么明智，他小心翼翼地挑选自己中意的股票，积累了大量的财富，并由此一举成名。在投资世界中，沃伦·巴菲特的名字就意味着成功。

“我从见到股票的时候，就感到它就是为我准备的生财方式。我第一次触摸股票的时候，就知道这辈子我不得不发财了。我和它的关系，就像是上辈子有过姻缘那么密切。”巴菲特说，“在投资中，我们把自己看成是公司分析师，而不是市场分析师，也不是宏观经济分析师，甚至也不是证券分析师……最终，我们投资者的经济命运将取决于我们所拥有的公司的经济命运。”

第六章 “买股票吧，现金是垃圾”

选股就像挑老婆

巴菲特认为，选股就像选妻一样，不要先结婚后恋爱，而要先恋爱后结婚，不要一见钟情，而要日久生情。

巴菲特说：“你可以选择一些尽管你对其财务状况并非十分了解但你对其产品非常熟悉的公司。”只选自己熟悉的公司，这是巴菲特选股的成功之道。

综观巴菲特成功的投资经历，你会发现，那些让他赚了大钱的股票，很多都是属于他一直非常熟悉的，已经接触、了解很多年的公司。

巴菲特总是强调：投资者必须要做到只选择那些对于自己来说相当熟悉并且容易掌握的企业。所以在进行投资之前，要通过各种渠道详细了解企业的各方面情况，只有对这些情况都了如指掌了，长期投资才会变得有价值。

事实上，很多优秀的股票就存在于我们日常生活里非常熟悉的公司中。比如，让巴菲特赚钱最多的可口可乐，是巴菲特在生活中接触时间最长、消费数量最大的饮料。巴菲特对可口可乐十分熟悉，在他只有 6 岁的时候，他就批发可口可乐去卖，每捆净赚 5 美分，而且卖得相当快。他从小就了解可口可乐的产品有多么畅销，多么赚钱。

巴菲特正是这样喝可口可乐，看可口可乐，一直看了 52 年，终于找到一个好机会买进了 12 亿美元的可口可乐公司股票，后来这批股票升值到 96 亿美元，是巴菲特赚钱最多的一支股票。

因此，选股之前一定要做到知己知彼。为此，巴菲特提出了“能力圈”的概念。



巴菲特的 人生财富课

巴菲特说：“你并不需要成为一个通晓每一家或者许多家公司的专家。你只需要能够评估在你能力圈范围内的几家公司就足够了。”

巴菲特在选择股票时，会将自己真正能够评估其内在价值的公司划到能力圈里面，自己没有能力评估其内在价值的公司划到能力圈外面。他只投资在能力圈里面的公司股票。

正因如此，在当年网络科技股呈现一片繁荣的景象时，巴菲特却不为所动，最终在科技泡沫破灭时逃过了一劫。他对此的解释就是，他对于这个新兴行业是极其陌生的，如果盲目地闯入，必会困难重重。所以巴菲特说：“与其抱着侥幸的心理去进入那些高风险的行业，不如稳扎稳打信心十足地去投资自己所熟悉的领域。”

选股就像选妻一样，都是百里挑一，选妻选错了，会后悔一生；对于长期投资者来说，选股选错了，也会后悔一生。因此，在投资前详细地了解对方公司的各方面状况，就显得尤其重要。巴菲特了解投资领域的方式主要有三种。

首先是阅读年报。巴菲特阅读最多的是企业的财务报告。他说：“我阅读我所关注的公司年报，同时我也阅读它的竞争对手的年报，这些是我最主要的阅读材料。”

巴菲特在 1988 年决定投资可口可乐公司之前，阅读了可口可乐自 1896 年以来的所有年报。巴菲特多年来一直保持着阅读公司年报的爱好。在他的办公室里并没有股票行情机，但档案室里有 188 个抽屉里装满了上市公司的年报。

其次是与朋友聊天。巴菲特与各行各业的人士保持着非常密切的联系，经常参加各种会议。他说：“当我读完公司的这些材料之后，会问问自己：我还有什么不知道却必须知道的东西？很多年前，我经常四处奔走，对这家公司的竞争对手、雇员等相关方面进行访谈……我一直不停地打听、询问有关情况。”

最后是要进行实地调查。巴菲特认为，公司的报告和别人说的都不一定是真相，而只能是一部分真相。要真正了解企业的全部状况，实地调查尤为关键。

第六章 “买股票吧，现金是垃圾”

在投资斯图德贝克公司之前，巴菲特曾去这家公司拜访。他们生产一种汽油添加剂 STP。然而，公司里的人守口如瓶，虽然巴菲特提出了许多问题，却并未得到任何答案，他想了很多办法都打听不到。

巴菲特干脆到这家公司旁边的火车站，去数每天一共来了多少油罐车。他每天都去，一直数了大半个月。巴菲特发现，来的油罐车一天比一天多。巴菲特最终判断，这家公司的产量和销售收入都在增长，于是决定大量买进，果然大赚了一笔。

“我们要了解真相，就需要行动，去实地调研，看看公司到底是如何运作的。实地调研会让我们获得更多、更全面、更真实的信息。这些情况可能是从公司年度报告或其他公开披露信息中根本无法了解的，它们往往是我们判断公司价值的关键。”巴菲特说。

投资企业管理层的能力与品质，是巴菲特选择股票时参照的另一个重要标准。

巴菲特说：“管理人员把自己看成是公司负责人，就不会忘了公司最主要的目标——增加股东持股的价值。同时，他们也会为了进一步达到这个目标作出理性的决定。”

巴菲特认为，一家企业是否拥有优秀的管理人员，将密切关系到企业未来的发展，更和投资者的利益息息相关。如果没有优秀的管理人员，即使是非常优秀的企业，也可能会给投资者带来巨大的损失。所以巴菲特在研究一家公司时，他会首先看这家公司的管理层的品质和能力，如果他觉得十分满意，他才会考虑对其进行投资。

巴菲特提醒投资者，如果一个企业的管理层很糟糕，那么就不要幻想它会给你带来回报。

巴菲特对富国银行的收购正好说明了这一点。

20 世纪 70 年代，传言美国银行业将取消管制，对很多银行造成了冲击，富国银行也一样，前景十分迷茫。

当时的富国银行首席执行官迪克·库利直截了当地说，实际上他也不知道富国银行要怎样做才能渡过解除管制的难关，但有一点他很清楚，那就是只要他手下有一支最能干的管理团队，一切都不是问题。最后的事



巴菲特的 人生财富课

充分证明了这一点。其一流的管理团队成为巴菲特后来重点投资富国银行的原因之一。

巴菲特对于企业的管理层制定了几个标准，如果企业的管理层完全具备了这些标准，他才会考虑投资。

第一，管理层能够克服行业潮流的驱使，进行独立思考。巴菲特认为国家偿金公司的负责人杰克·伯恩在这一点上做得非常好。当大多数保险公司在收益不足的情况下承保的时候，他没有跟随这样的市场趋势。然而这样的负责人并不多见，大多数的管理层都被淹没在盲从的潮流中，从而令公司的发展停滞，遭受巨大的损失甚至破产。

第二，管理层的行为是否具有理性品质。巴菲特倾向于那些将盈余分配给股东的管理者，因为他们的做法是绝对理智的选择。购买一家企业很容易，对其进行有效的管理却并不是一件容易的事，管理一旦失败，直接受害者就是股东。

第三，管理者是否能对股东做到绝对的忠诚。巴菲特喜欢那些对股东绝对忠诚的管理者，管理者要经常向股东如实地汇报公司的经营业绩、所面临的问题以及在经营过程中所犯过的错误，做到让公司的状况在所有股东面前透明化，只有这样才能得到股东的信任。

巴菲特投资过的所有企业的管理层都是他所欣赏的，无论什么时候，巴菲特都会放心地把巨额资金交给他们管理。

“在伯克希尔-哈撒韦公司所有的投资活动中，最让我和查理兴奋的是买入一家由我们喜爱、相信且敬重的人管理的，具有非常好的经济前景的卓越企业。这种买入机会难得一见，但我们始终在寻找。我们寻找投资对象的态度与寻找终身伴侣的态度完全相同：我们需要积极的行动、高昂的兴趣和开放的思维，但并不需要急于求成。”巴菲特说。

选择有价值的企业进行投资，是巴菲特投资方法的精髓所在。巴菲特在选择投资目标时，总是率先把橄榄枝投向那些具有稳定的经营能力和良好的发展前景的企业。因为这些企业在他看来具有巨大的大升值潜力，在这些企业的价值尚未显现的时候对其进行投资，结果一定不会让人失望。

对于如何界定有价值的企业，巴菲特认为需要具备以下几个要素。

第六章 “买股票吧，现金是垃圾”

第一，选择消费者青睐型的企业。受消费者青睐的企业拥有无与伦比的竞争优势，比如可口可乐公司。多年来，可口可乐的品牌早已深入人心，它以合理的价格销售，受到消费者的普遍欢迎，拥有一大批忠实的消费者。它的消费群体不会因任何外部因素的变化而改变。多年来，它的消费量在全球各个国家不断地增长，很受欢迎。

第二，注重企业的内在价值，而不是低廉的收购价格。比如美国运通公司。巴菲特说：“我们感兴趣的并非股票本身的价格，而是公司的潜在价值及其发展前景。要根据一家企业的愿景展望而进行相应的投资。”美国运通公司率先推出的运通卡，从根本上改变了人们的支付方式，更成为旅行者的最爱，市场潜力巨大。虽然它曾因经营失误暂时陷入困境，却丝毫没有影响到它在消费者心中的地位。这就是为何巴菲特愿意在危机之时斥巨资购买该公司大量股票的原因，他发现了美国运通公司所潜藏的超级内在价值。

第三，公司的股票价格取决于公司的实质价值。巴菲特说：“我们买进的是企业而非股票。”例如通用再保险公司、华盛顿邮报公司。投资企业的发展前景，是投资者要关注的重要因素。如果企业的经营状态良好，且有独特的行业优势及可持续且强大的盈利能力，它的股票价格必然会不断地上升。

第四，选择能够创造高额利润的公司。例如可口可乐公司、华盛顿邮报。巴菲特认为，只有企业能够创造出高额的利润，才能给股东带来高额的回报率。因此，巴菲特总是对利润率高的公司情有独钟。高利润不仅仅取决于公司产品的销售量，更取决于公司的成本控制。他始终认为，企业利润总额大只能说明企业的规模大与销售量大，并不能证明企业就一定会为投资者带来高额的投资回报。所以巴菲特总是投资于那些能够以少量的成本而创造出高利润率的公司。

第五，企业的权益资本回报率。一个企业的权益资本回报率可以充分反映出企业的经营成果在多大程度上能够惠及股东。这个比率由于考虑到了公司不断追加的资本，而更能真实地反映出公司的年度经营情况。每当公司宣布每股收益创下新高时，投资者不要被它们的花言巧语所欺骗，他



巴菲特的 人生财富课

们应该知道每股收益的提高对于自己来说并不具有什么实际的价值。

第六，股票的买价。巴菲特认为，只有以一个合理的价格买进一家企业的股票才能确保投资者最终获利。在他看来，如果一家企业的股价过高，那么即使它是一家非常优秀的企业，他也不会考虑对其进行投资。比如投资华盛顿邮报公司之前，他已经关注了很久，尽管他知道这是一家优秀的企业，却依然耐心地等到其股票的价格下跌时才出手，从而获得了更高的回报。

想当赢家，要与赢家在一起。想当股市的赢家，就要与超级明星股在一起。

历数那些让巴菲特获得惊人回报的投资对象，无论是可口可乐公司、吉列公司、华盛顿邮报公司，还是喜诗糖果公司、美国运通公司……每一个企业都堪称行业内的佼佼者，都是当之无愧的明星企业，因此，巴菲特始终坚持持续投资，他相信它们必定会给他带来丰厚的回报。

正如选择自己的终身伴侣一样，坚持价值投资，选择明星企业，是巴菲特选择投资对象的永恒不变的原则，正因为他能不受市场短期价格的左右，在任何情况下都能坚持这一原则，才成就了他“投资不败”的神话。

低迷购进：用资本吃掉竞争者

“投资的第一条准则是不要赔钱；第二条准则是永远不要忘记第一条。”这是巴菲特经常挂在嘴边的一句话，也是他一生投资原则的浓缩精华。这一原则让他得以在投资生涯的40多年间，历经了3个大熊市，却始终能保持年收益率在道琼斯指数以上。

要保证这一原则，不可不提一个概念：“安全边际”。

安全边际这一理论，率先由巴菲特的老师格雷厄姆提出，就是用相对于实际价值非常便宜的价格买入好的股票。用巴菲特的话来说就是，用4角钱的价格去购买价值1元钱的股票。

第六章 “买股票吧，现金是垃圾”

要保证安全边际，就要求投资者在投资前将企业的实际价值和目前的市场价格进行比较，在确保该股票的现有价格远远低于实际价值时，将其买入，然后再以高价卖出，这样才能最终获得丰厚的利润。

巴菲特始终认为，安全边际是价值投资的要素之一，它就像是投资者的盾牌，为投资者尽可能地抵挡风险。

因为在通常情况下，股票的市场价格和公司的运营会受到诸多无法预估的因素影响，一旦企业受到这些影响而导致其实质价值下降，股票的价格也会相应下跌，这样投资风险就会增加。如果能在买入时的价格上坚持留有一个安全边际，使自己的购买价格与公司的实质价值之间保持一个足够的距离，即使当公司的实质价值出现下跌时，投资者仍然会处于足够安全的状态。所以巴菲特主张，作为投资对象的企业不仅要有安全边际，安全边际还要足够大。

如果说格雷厄姆的“安全边际”理论只是单纯就股票的价格而言，那么巴菲特则是在这一理论的基础上更加完善化，他提出了“经济护城河”的理论。

“经济护城河”与“安全边际”一样，都主张低价买进，但是“经济护城河”所指的低价是相对于实质价值来说的。

例如，巴菲特投资可口可乐公司时，当时可口可乐公司的股票价格绝对算不上便宜，甚至在很多人眼里它的价格太高了，已经没有投资价值。但是巴菲特看到的是该公司具有一条经济护城河，相对于可口可乐公司的实际价值来讲，以当时的股票价格投资该公司仍然是安全的。因为在今后相当长的一个时期内，可口可乐公司在全球饮料业的霸主地位依然不可取代。事实证明，他的判断是正确的，同时也证明了他的经济护城河理论的正确性。

类似的例子还有喜诗糖果公司、康菲石油公司、吉列公司等一大批成功的投资行动。

“你们不要忘记，经营企业如同守城，应当先考虑挖一条深沟，以便将盗贼隔绝在城堡之外。”巴菲特不断地提醒投资者。

但是在实际操作中，很多投资者都在犯着一个愚蠢的错误，他们总是



巴菲特的 人生财富课

受着各种外界因素的影响，以高出平均水平的价格买入股票。

在对巴菲特的投资原则的理解上，有很多投资者认为，只要选择了那些如巴菲特所说的业务清晰易懂，并且具有持久竞争力的优秀企业，就能确保自己最终获得的胜利。但是他们忽略了巴菲特始终强调的要以合理的价格买入这一前提。

在股市中，想要找到巴菲特所说的那种价格低廉的优秀公司的股票的确相当的困难。很多人在急于入市的前提下，迫不得已地成为了那些证券经纪人的猎物。此时，往往股票的价格已经距离安全边际越来越远了，这是相当危险的，一旦有意外发生，这些投资者就会成为第一个受害的人。

正如巴菲特所说：“在面对风险随处可见的股票市场时，如果投资者不能够准确地计算出自己的安全边际，那么他们将会受到市场严厉的惩罚。”

对于巴菲特来说，安全边际就相当于一条警戒线，总是时刻提醒着他，在购买股票时一定要把价格因素视为决定是否投资的最关键的因素。这条警戒线正是投资赢利的保障。

从理论上讲，股票的安全边际自然是越大越好，但在现实的投资市场中，安全边际越大的股票越少。怎样来解决这个矛盾呢？巴菲特的经验是要有耐心，要沉得住气。

其实，对市场的分析和调查并不难，最难的是要等到一个最佳的投资时机。这无疑是对投资者一个很大的心理考验。善于分析市场的投资精英比比皆是，他们之所以没有成为巴菲特，最大的原因就是没有学会把握时机。

巴菲特说，面对市场，一定要耐得住寂寞，在机会到来之前绝对不能轻举妄动；在最好的时机来临时，要及时地出手，把握投资时机，既不能盲目，又要防止犹豫不决。

巴菲特在作出每一个投资决定之前，都要反复考虑买什么和用多少钱买的问题，当瞄准了他想要的公司后，接下来需要做的就是等待恰当的时机，即适当而合理的价格出现的时候。

1973年，美国股市迎来大崩盘，华盛顿邮报公司的股票价格因此下跌

第六章 “买股票吧，现金是垃圾”

了将近 40%，几乎所有投资人都乱了阵脚，竞相抛出这一股票。巴菲特通过认真分析，认为这是一个千载难逢的投资机会，因此大量地购入该股。危机过后，随着股价逐渐回升，巴菲特又成功了。

这一事例进一步说明，一支股票在最低点徘徊的时候，正是购入该股的最好时机。同样的事情也发生在对 GEICO 保险公司股票的投资上，巴菲特选择在它最弱的时候进入，共计赢利 23 亿美元，增值高达 50 倍。

不得不承认，巴菲特十分善于在股市中寻找突发机遇，在股市动荡的时候把握有利的投资时机，利用股票的时间差获得最大的利润。

“对于我们投资人来讲，任何股票都是没有好坏之分的，是否赚钱完全在于我们购买股票的时机。甚至可以说，那些下跌中的股票并不都是不能够投资的股票，可以说很多股票的下跌都是一些外部原因造成的。如果你掌握了在适合的时机和环境进行投资，即使股价涨跌，也会带来可观的收益。”

巴菲特的投资理念其实非常简单，就是在股价下跌的时候进行投资。

“一般在股价下跌的时候，大家都拼命地抛售。但是千万注意这一点，在股价下跌的时候进行投资，尤其是盯住那些优秀企业的股票，在其价格大大低于上市企业的实际内在价值时，投资者应该果断地买进。因为这是一个最有利的时机。”

巴菲特说，他在格雷厄姆老师身上学到的最有用的投资技巧就是：在一家优秀企业的市场价格低于其实际价值的时候买入它的股票。所以巴菲特总是很耐心地等待，直到他认为某一优秀企业的股价已经降到他能接受的范围时他才会出手购买。巴菲特认为，最好的购买时机就是优秀企业陷入危机的时候，如果没有发现合适购买的时机，他则选择等待。

1969 年，巴菲特认为他已经找不到合适价位的优秀企业的股票了，他决定暂时离开市场，尽管当时的股价还在不断地上涨。他说：“现在的股市不是没有赢利的空间，只不过我找不到符合我投资方式的股票了，所以我暂时退出。”

巴菲特用他一次又一次的成功告诉我们，正确的投资方法是在所有人都开始疯狂地卖出股票的时候跟进，而不是在人们都买进股票的时候



巴菲特的 人生财富课

跟进。

综观巴菲特的投资历史，他所有成功的投资几乎都是在股价跌到谷底的时候买入的。如 1966 年熊市买入迪士尼股票、1973 年买入华盛顿邮报股票、1987 年买入可口可乐公司股票等。事实证明，如果想要投资一家企业，要耐心地等到那家企业的股票变成冷门的时候再买入，这样就相当于为自己买到了这种股票最大的上涨空间。

几乎所有做股票投资的人，对于“熊市”都是闻之色变。然而巴菲特的很多大牛股都是在熊市买入的。

巴菲特经历的第一次大熊市，在 1973~1974 年，美国股市暴跌 44%，华盛顿邮报公司的股价下跌了近 50%，巴菲特逆市买入价值 1062 万美元的股票。在其持股长达 34 年后，投资收益率高达 136 倍。

1987 年 10 月 19 日，股市第二次大熊市，美国道琼斯指数在一天内暴跌。巴菲特分批买入可口可乐公司股票，总投资额 13 亿美元。到 1998 年年底，巴菲特所持可口可乐公司股票市值增长到 134 亿美元，赢利高达 100 亿美元以上。

2000~2002 年，网络股泡沫破灭，美国股市迎来第三次大熊市，指数暴跌 50%，巴菲特于 2003 年买入中石油 5 亿美元股票，于 2007 年卖出，赚了 40 亿美元，涨幅近 8 倍。

巴菲特的经历，无不在书写着这样的经验：只有股市大跌，才能股票大赚。

当熊市来临时，股票价格大幅度下跌，几乎所有的投资者都不敢购买股票。但是巴菲特认为，当股票价格迅速下跌的时候，投资机会也会相应地增多。在股价下跌时买进的风险要比在股价上升时依靠投机投资的方式的风险更小。

巴菲特于 1983 年和 1984 年间不动声色地购入华盛顿公共电力供应系统的债券（WPPSS）。这一决策让股东们都大吃一惊，因为当时这家公司正麻烦不断，名誉低下。

当时，WPPSS 价值 22 亿美元的债券无法履约，几乎没有人看好这笔交易。巴菲特说，我就是看准了这个时间，才能以极低的价格购入这批债

第六章 “买股票吧，现金是垃圾”

券，尽管从信用评定上看，它们具有高风险，但是我们不能仅凭这些来作出判断。

当然可以肯定，巴菲特在投资之前必然是经过了充分的调研。

后来，WPPSS的各项计划进行得都相当顺利，它提供固定的免税的当期收益率，每年可以带来2700万美元的投资利润。这笔投资为巴菲特赚进了不少。

“伯克希尔-哈撒韦公司和它的长期股东们从不断下跌的股票市场中能够获得更大的收益，这就像一个老饕从不断下跌的食品价格中得到更多的实惠一样。所以，当市场狂跌时，我们应该有这种老饕的心态，即使恐慌，也不沮丧。对伯克希尔-哈撒韦公司来说，市场下跌反而是重大的利好消息。”

巴菲特在投资中深刻地领悟了危机的真正含义，即危险往往和机会并存。只有有勇气又有智慧的人，才能从危险中看到机会，抓住机会。巴菲特几乎所有的重仓股都是在某个公司遇到重大危机的情况下趁机低价买入的，而最终它们都为他带来了巨大的收益。

长期投资：专情比多情幸福1万倍

当彼得·林奇第一次去巴菲特的办公室拜访他时，他在环视了整个屋子后疑惑地问：“巴菲特先生，你的办公室里怎么没有电脑？难道你不看行情吗？”

巴菲特笑答：“我从来不关心股价走势，没有必要关心，而且也许它还会妨碍我作出正确的选择。”

林奇带着一脸不可思议的表情说：“真没想到，你管理着上千亿美元资金，竟然根本不用电脑，根本不看行情。”

这就是巴菲特，他从不过分关心市场的涨跌，他只是每天看报纸时顺便看看收盘价而已。



巴菲特的 人生财富课

很多投资者在操作中太过于注重市场的变化，股票市场每经历一个小小的变动，都会在投资者中掀起轩然大波，于是他们急于买进或者卖出。事实证明，过分关注市场，太注重得失的人往往不会得到太大的收益，很多本来可以得到的收益在他们的频频换手中流失了。这实在是一件可惜的事情。

巴菲特认为，从资金到心理上都能为市场不可避免的波动作好准备，是一个成功的投资者必备的一种素质。一个成熟的投资人，在面对市场的变化时应有良好的心态，时刻保持镇定和清晰的思维。能做到这一点，即使市场出现对自己不利的情况，也能应对自如，从容面对。巴菲特的老师格雷厄姆说：“一个真正的投资家极少被迫出售其股票，而且他们拥有在任何时候都能对当时的市场情况置之不理的心态。”

巴菲特常说：“如果我们有坚定的长期投资的期望，那么短期的价格波动对我们来说就毫无意义。除非它们能够让我们有机会以更便宜的价格增加股份。”

一般来讲，即使巴菲特所持的股票在一段时期出现下滑的情况，他也不会很快将其卖掉。因为他的投资行为并不是看重当前的利益，市场上偶尔的动荡也绝不会影响到他的决心。持股时间的长短是巴菲特衡量自己的投资到底是成功还是失败的重要依据。

1989年，巴菲特投入6亿美元买下了吉列公司9900万股的股票，之后，巴菲特持有了很多年。然而，在20世纪90年代末期，吉列公司出现了股价大幅度下跌的情况，这在以前是从来没有发生过的。

当时吉列公司的很多大股东由于恐惧都对吉列公司产生了怀疑，很多人竞相抛售吉列公司股票来躲避风险。唯有重仓持股的巴菲特对吉列公司表现出了足够的耐心，他静静地等待着吉列公司股价回涨。只因他坚信吉列公司是一个优秀的企业，如果长期持有它的股票，将来一定会获得丰厚的利润，而目前的困境对于吉列公司来说只是暂时的。

很快，吉列公司被宝洁公司收购，公司股价猛涨，巴菲特持有的吉列公司股票总市值超过51亿美元。

在投资史上，即使是华尔街的大投资家索罗斯和巴鲁克，也曾经因为

第六章 “买股票吧，现金是垃圾”

短线操作而遭受严重的损失。巴菲特却从来不会在股价的猛烈增长和急剧下降中坐立不安。他和那些最多关注股票在未来 1~2 年收益的投资者不同。他看重的是更长的时间或者是终生的利益。

然而，很多投资者做不到这一点，他们经常会心浮气躁，从买入股票的那一刻起，他们就沦为了股价走势的奴隶，他们无法像巴菲特那样相信投资对象本身的成长价值，也就更无法像巴菲特那样对市场价格的波动毫不关心。他们害怕自己的收益会昙花一现，一旦股票价格出现波动他们就迫不及待地卖出。所以他们永远也无法体会获得长期收益的喜悦。

面对众多不确定因素，巴菲特从来不对市场作任何预测。在风云变幻的投资市场中，他始终从容面对，稳操胜券。他说：“一种近乎于懒惰的沉稳一直是我投资风格的基石。如果投资者可以做到始终保持自己的耐心，那么巨大的收益一定会将你的腰包填满。”

巴菲特曾经说：“绝大多数投资者都没能赚到大的投资回报，这不能怪别人，只能怪自己。因为正是投资者受到了一系列伤害，才在相当大的程度上减少了本该属于他们的投资回报。”

巴菲特这里所指的“一系列伤害”，主要是指在股票投资中的频繁买进卖出的过程中付出的交易成本，如税款、佣金、交易手续费等。巴菲特称这一成本为“摩擦成本”。

巴菲特认为，频繁的交易会大大增加股票投资的摩擦成本，从而变相降低投资回报率。为此，他曾经算了这样一笔账。

假设一个投资者打算对一家净资产收益率为 15% 的企业进行投资，如果该企业投资者的股票换手率每年高达 100%，而每次买入和卖出的手续费为 1% 的话，那么以账面价值买卖一次股票，就意味着投资该企业的股东们要拿出该企业当年资产净值的 3% 作为股票交易的成本，这意味着频繁的交易将会消耗掉该企业盈利的 60%。而所有这些频繁的交易带来的摩擦成本，都将会迫使投资者付出高昂的代价。

显而易见，由于摩擦成本的存在，股东获得的收益肯定要小于企业的资金积累。实际上，这种摩擦成本有越来越高的趋势。因此，投资者频繁买卖的行为，反而会使得未来的收益水平远远低于过去的收益水平，更将



巴菲特的 人生财富课

低于该上市公司总的收益水平。

“巨额的交易成本会给股东带来巨额的损失。股票市场是一个矛盾体，其繁荣来源于大量的交易，交易活动越多证明股票市场越繁荣。但是，必须承认的是，对于广大投资者来说，频繁的交易并不是一件有利可图的事。频繁交易的受患者只是那些股票经纪商，而不是投资者本人。一个过度活跃的股票市场最终将会慢慢地吞噬掉上市企业所取得的利润。”在谈到摩擦成本时，巴菲特这样说：“如果他们只是老老实实地躺在那里休息的话，所有上市公司的收益都会按比例装进他们的腰包，根本不需要付出任何摩擦成本。”

从这方面来看，做一个长期投资者可以使交易成本降低。由于交易的次数少，可以降低交易佣金等成本在投资总额中的比重，这对于投资者来说是意义重大的。

曾有投资研究方面的专家做过这样一个实验。他们抽查了 8 万个在 1992~1998 年这六年中的投资者，他们的平均年收益率为 18%，略高出市场平均收益率水平。但是如果把交易佣金计算在内的话，他们的净投资收益率就比市场平均收益水平还低。对比这些投资者的投资组合与交易记录，他们发现，那些频繁交易的投资者，其投资收益要远远低于那些长期投资者。在 10 或 20 年后，两者的差别就会更加清晰地显现出来。

回顾巴菲特的投资案例，他的每一项投资基本上都持续了 10 年以上。比如持续投资华盛顿邮报公司 35 年，对可口可乐公司、政府雇员再保险公司的投资则都持续了 20 年。

巴菲特认为，长期投资其实追求的就是使交易成本最小化，从而使得投资收益最大化，从而确保投资者获得相对较高的投资收益率。他说：“长期投资的优势往往会在你在最后进行核算时显现出来，这是短期投资永远都无法做到的。原因在于长期投资使你大大减少了交易成本。”

巴菲特曾经总结过自己的投资原则：第一，你买的不仅是股票，更是一家公司；第二，如果你不想持有一支股票十年的时间，那么你就不要持有它十分钟。

巴菲特可以算是一个十分“钟情”的投资者，这从他持有股票的年限

第六章 “买股票吧，现金是垃圾”

中可以明显地看出来：

美国运通公司：持股 14 年

美国加州花旗银行：持股 15 年

吉列公司：持股 17 年

麦当劳公司：持股 18 年

可口可乐公司：持股 20 年

华盛顿邮报公司：持股 35 年

.....

由此可见，巴菲特持有一支股票在十年以上的情况是极为常见的。他总是说：“我最喜欢持有一家公司股票的时间是：永远。”

巴菲特认为，任何一个投资者都无法成功地预测股市在短期内的波动和走势，因此任何试图预测股市的行为都是徒劳的。而普通投资者要做的是：“选择少数几种可以在长期拉锯战中产生高于平均收益的股票，然后把你的大部分资金集中在这些股票上，不管股市短期的涨跌，坚持持股，稳中取胜。”

在巴菲特购买华盛顿邮报公司的股票时，曾经引起该公司不少股东的恐慌，他们都认为他是想从中投机发财，甚至是别有目的。只有华盛顿邮报总裁凯瑟琳·格雷厄姆一个人信任他。然而，巴菲特最后承兑了自己的诺言，他持有该公司股票长达 35 年，还扬言直到死去还会持有。同时他也曾明确表示，他所购买的可口可乐公司、美国运通公司等 4 家公司的股票，他希望永久地保留。

巴菲特的长期投资理念最早来源于菲利浦·费雪，费雪曾毫不客气地说：“在我的人生字典中，我没有看到哪一个做短线的投资者最终赚到了钱，而靠长期投资赚钱的人却不计其数。”

巴菲特之所以坚持长期投资，主要原因在于长期投资可以给投资者带来资金的复利增长。

所谓复利，就是指在投资中获得的每一份利益全部转换为投资本金的过程。对于每一个投资者来说，复利的效力是强大的。假设一下，如果投资者用 1000 元进行投资，假设复利报酬率为 35%，那么就意味着 40 年后



巴菲特的 人生财富课

投资者就会取得 12 万倍以上的报酬。

巴菲特说：“1000 美元的投资，收益率为 10%，45 年后增加到 72,800 美元；收益率为 20% 的时候，同样的 1000 美元，将变为 3,657,262 美元。这两个数字给了我很大的触动，这是个很大的差额，足以唤起一个人的好奇心。”

想要获得复利的增长，需要的是时间，时间是复利的主宰。复利随着时间的推移而产生，时间越长，复利越多，投资者积累的财富就越多。因此，巴菲特说：“我所取得的一次又一次的胜利，来自于我对长期持有年复一年的坚守。”

对于投资市场上层出不穷的投机者，巴菲特常常表示自己的不解。他甚至形象地比喻：“你不会每年都更换房子、孩子和老婆，为什么要卖出公司（股票）呢？”

所以，在短时期看来，巴菲特的投资收益率往往不会和大多数投资者有太大的差距，但事实上，巴菲特的每一项投资都是由于后程发力而显得后劲十足。所以尽管他在短期内的收益率不高，有时甚至是亏损的。但是当近半个世纪过去之后，巴菲特的平均年收益率却达到了 40% 左右。

这就是巴菲特之所以能够不断创造奇迹的原因，长期稳定的收益率为巴菲特积累了万贯家财，而这一切都源于他持之以恒、坚持不懈的点滴积累。

不战而胜的秘诀：投资而不投机

“除非你能够眼睁睁地看着手中的股票跌到只剩下买进价格的一半还能够做到面不改色，不然你就不应该进入股票市场。”巴菲特曾经这样说。

在股市中，股民们每天都要面对价格的波动，每天都会有诸如时讯消息、股市分析家评论、媒体介绍等信息满天飞。每天泡在股票市场里的人们难免会受到股价波动和各种消息的影响，被市场玩弄于股掌之间。

第六章 “买股票吧，现金是垃圾”

巴菲特并不赞成投资者时时刻刻盯在股市的收益上。股市的波动是极为正常的，投资者要做到的是，任何时候都不要使自己丧失准确的判断能力，不受他人或者市场的影响，耐心地看好自己的股票。

很多投资者一看到股价波动就急着抛售股票，这是非常不明智的。巴菲特认为，投资者应该时刻保持与市场的距离，以便更加清醒地看待市场的变化，保持平和的心态，无论市场出现任何波动，都能够镇定自若。

巴菲特常常说：想要看清市场，那就要先远离市场。

20 世纪末，高科技股热潮兴起，无数人都在追捧那些有着高科技、电子、网络标签的股票，一时间，这类股票的市场价格不断走高。但是巴菲特始终不为所动，他说：“我承认互联网在搜索方面的作用非常有效，但是它并没有增加我们资产的价值，我看不懂‘电子’的‘电’字。”不久，科技股泡沫破裂，股价暴跌，巴菲特却因没有随市场潮流盲目跟进而幸免于难。

巴菲特在投资之前，会投入更多的精力去研究企业的价值，而不是过多地关注市场的波动，因为他相信，他比市场更加了解他所投资的企业。过分地关注市场，往往让投资者在衡量企业时更多地关注企业的短期效益，而忽视了从长远角度进行分析，最终只能被市场击败。因此，他总是提醒投资者，离市场远一点儿。

身在股市中，几乎每天都会听到各种“内幕消息”，许多投资者对那些“消息”奉若神明，特别是他们因此发一笔小财之后。然而，更多的时候他们只会遭受损失。

事实上，巴菲特从来不相信证券市场上的所谓“消息”，相反，“不靠内幕消息炒股”是巴菲特的一大防身绝技。他经常说：“有了足够的内幕消息，再加上 100 万美元，你可能会在一年内破产。”

1968 年，巴菲特通过多方分析研究，看好了家庭保险公司，于是不断地买入该公司的股票。但是，当有一天他的经纪人正准备照常买入 5 万美元股票时，却突然接到巴菲特的电话说放弃买入。第二天，家庭保险公司宣布被城市投资公司高价收购的消息传出，其股价大幅上涨。

其实，巴菲特在前一天无意中得到了这一消息，他不仅没有利用这个



巴菲特的 人生财富课

消息好好地赚上一笔，反而放弃了这个机会。他恐怕自己在利用内幕消息尝到了甜头之后，在日后的投资中一发而不可收，而最终导致自己破产。

面对变化莫测的市场，投资者要能够做到无论市场怎样变幻，都能坚持对企业清醒客观的认识。适当地远离市场，可以让投资者不被一时的价格涨跌和市场的浮躁所左右，避免迷失了投资的方向，不致最终被市场所愚弄。在股市中，只有能坚持做到不跟风、不盲目，坚信自己的选择的人，才能从投资中获得更大的收益。

“拥有一支股票，期待它下个早晨就上涨是十分愚蠢的。不要投机。”这是巴菲特经常说的一句话，也是他经常告诫投资者的一句话。在投资理财过程中，一夜暴富的思想是最不可取的。

很多投机者一厢情愿地认为，短线操作一定會在较短的时间内就能赚很多的钱，并避开任何可能的风险。然而事实上，短线操作的投机行为不仅不能避开风险，相反可能会使风险增加。巴菲特认为，越是期待在短时间内通过差价获利，业绩反而越差。要想战胜市场，唯一的办法就是不要做短线投机，而要进行长期投资。

也正因为这样，巴菲特将华尔街那些带有明显投机目的的金融衍生产品比喻为“大规模杀伤性武器”。在巴菲特看来，金融衍生产品的根本就是追求短期收益，其中的风险巨大且不可控制。巴菲特的原则是，只投资自己能看懂的生意。正是在这一原则下，巴菲特始终避免投资金融衍生产品和避免进行外汇投机买卖，努力寻找那些能够获得长期收益的优质企业和好的商业模式进行投资。

巴菲特认为，仅凭借市场上那些毫无根据的消息而进行的投资都是不理智的，作为投资者，随时都可能为他的不理智承担可怕的后果。投资不是简单的低价买入、高价卖出，投机就像是投资者在走钢丝，虽然有成功的可能，但危险时刻都存在。

20 世纪 60 年代的那场股灾让许多人记忆犹新。

股价从开始的疯狂猛涨，到最后一落千丈，使身处其中的投资人备受煎熬，甚至成为心里永远无法抹去的阴影。

而那些人毫无理智的投资行业更令巴菲特感到无法理解。在巨大的利

第六章 “买股票吧，现金是垃圾”

益控制下的人们目光短浅，似乎成了不会思维的动物，在疯狂奔向食物的同时，却没有注意到眼前巨大的陷阱。那些整日穿梭于股票市场的投资者面对狂热的牛市完全失去了理智，只凭一时的幻想而盲目投资，最终铸成大错。

巴菲特在那场股灾中全身而退，是因为他很早就意识到飘忽不定的股价走势险恶至极，如果试图从中取利，很可能成为第一个牺牲品。他看透了这一点，所以早早地退出了市场，最终安全度过这一对投资者来说最为黑暗的时期。

巴菲特在投资中，他如果不能亲眼看到一家企业的真实情况，就会觉得心里很不舒服。如果对某种冒险的事业他没有理解透，他就会本能地认为自己在投机。正如传奇基金经理彼得·林奇所说：“没有作过充分认真的分析研究便匆忙地去购买股票，就相当于一个对于游泳一无所知的人跳进深水里，任何人都可以想象出这样的行为会带来的严重后果。”

巴菲特对于投机行为异常痛恨，他甚至不允许自己去帮助一个投机者，哪怕这个投机者是自己的亲姐姐。

巴菲特的姐姐多丽丝曾经想通过卖“无担保选择权”来增加收入，这是一种不折不扣的市场投机行为。当股灾到来的时候，多丽丝发现自己背了140万美元的债，她只能向巴菲特求助。巴菲特同意每月给她一定的津贴以维持生计，但他也很坦率地拒绝代她偿债，一点儿选择的余地也没有，哪怕因此换来姐姐多年的疏远。

对巴菲特来说，他从不愿意去了解公司的股价变动情况，反而希望能够尽可能多地了解公司的相关信息。

巴菲特以投资的心态在股市中从容地面对各种诱惑，始终保持冷静的头脑，用理智客观的目光审视全局，从不奢望一夜暴富。因此，尽管巴菲特时时处在莫测而危险的股市中，他却能一次次地逃过劫难，永远都是最大的赢家。

巴菲特曾经说过：“我们感兴趣的并非股票本身，而是公司的潜在价值及其发展前景。要根据一家公司的远景展望进行相应的投资。”

事实上，股票仅仅是股票持有人拥有企业并且可以参与管理企业的凭



巴菲特的 人生财富课

证，他代表的是企业的价值。所以巴菲特从不关心股票本身，他关注的永远是股票背后的企业。

正因如此，他从不像大多数投资者那样每天关注股市行情。他每天所做的唯一的事就是阅读投资企业的资料，直到全面了解了企业的经营范围、营运历史、盈利能力、管理层素质等情况后，他才会作出是否投资的决定。巴菲特几乎把全部精力都放在对各上市公司的研究和了解上，甚至随便提起任何一种股票，巴菲特都能概括地说出它的实际情况。而“股市”这个词在他的脑海里似乎毫无意义。他说，只有企业的运行状况才是他作出决策的关键因素，而价格走势只是用来迷惑投资者的假象而已。

巴菲特认为，任何一个投资股票的人都应该努力成为一名专业的企业分析师。他说：“我们买进的是企业，而不是股票，股票充其量只是投资获利的工具，企业才是投资获利的关键所在。”

正因为如此，尽管巴菲特几乎对他所有投资的股票都会长期持有，但是对于大都会/ABC 公司，他却采取了坚决卖出的策略。虽然巴菲特曾在 1986 年的公司报告中表示，他将永久地保留三种股票，其中就包括大都会/ABC 公司。其根本原因就在于，当迪士尼收购了 ABC 公司之后，由于迪士尼公司的规模过大，不能把主要精力放在 ABC 公司的发展上。ABC 公司所拥有的长期竞争优势因此迅速地缩小，最终，巴菲特作出了全部卖出 ABC 公司所有股份的决定。由此可见巴菲特对于企业价值增值能力的重视程度。

巴菲特曾经说过，伯克希尔-哈撒韦公司买入的国家产险公司、喜诗糖果公司、布法罗新闻晚报公司、内布拉斯加家具世界等企业，其原因从来不是道琼斯工业指数或者美国相关部门的政策动向，也不是美国经济的总体发展趋势，唯一的买入理由，就是这些公司的内在价值和未来的发展前景。

巴菲特在谈到投资方法时经常强调，他根本不想知道该公司股票价格的历史走势如何，而是尽可能多地了解该公司的业务情况，从而计算出有多少内在价值，然后与股票价格比较一下就非常清楚了。越是股价波动得厉害，他就越要强调阅读财务年报的重要性，他认为这可以帮助投资者在

第六章 “买股票吧，现金是垃圾”

不断变化的市场中正确地衡量企业的内在价值。

“对于那些投资数额较大的股票，其中大多数我们都持有了很多年份。我们的投资决策取决于企业在那一时期的经营绩效；而非哪一个特定时期的市场价格。在能够拥有整个公司的时候，过度地关注短期收益是极其愚蠢的。同样我认为，在买入一家公司的一小部分的时候，却被短期投资的预期收益所迷惑，也是不明智的。”巴菲特说。

事实上，在投资过程中，巴菲特无比谨慎的投资态度让他很难找到符合标准的股票；可是一旦这样的股票出现，就足以获得令人瞩目的收获。然而，也正是由于他永远把投资的目光放在股票背后的公司情况上而不是市场价格上，才让他得以在风云变幻的股市中始终从容不迫，最终从中获取了巨额财富。

回购股票可以看作是风向标

一般来讲，上市公司回购股票是有一定目的的。巴菲特认为，对于公司来说，回购股票只有同时具备两个条件才有意义。即：首先，该公司在扣除周转所需的资金以外，还有多余的流动资金，包括现金和银行存款；其次，该公司的股票价格必须远远低于其内在价值。

也就是说，企业要同时具备丰富的现金流和相对实际价值便宜的股票价格，否则，回购将失去意义。这两个必要条件恰恰是巴菲特选择好股票的重要标准。

巴菲特认为，其中的道理非常简单，没有人会比公司的管理层更了解自己公司的经营情况和实际价值，所以如果一家公司愿意回购自己的股票，这至少表明用这个价格投资该股票是值得的，否则公司没有必要这样做。另一方面，由于公司回购股票会提高市场投资者的投资信心，同时减少市面上的总流通股本，因此，该股票的价格在短时间内就会上扬，与其内在价值更接近。



巴菲特的 人生财富课

无论从哪个方面来说，都可以看出，当一家企业愿意回购自己的股票时，也是投资者买入其股票的好时机。

正因如此，从 20 世纪 70 年代开始，以及在后来的数年间，巴菲特的伯克希尔-哈撒韦公司都会专门锁定那些回购自身股票的上市公司进行投资。在巴菲特看来，上市公司回购自己的股票，通常意味着该公司的管理层认为自己的股票价格被低估了，并且这样的公司管理层相当注重自己公司股东的权益，所以这类股票可以说是正确的投资选择。

在同样的前提条件下，巴菲特对于自己的公司，也会通过回购的方式来来进行再投资。

1980 年，伯克希尔-哈撒韦公司旗下的政府雇员保险公司经营管理层选择在两年内陆续回购本公司的股票。巴菲在年终报告中特别指出，由于政府雇员保险公司能始终保持其低成本运营的优势，使得它能够在为客户创造价值的同时，创造大量的自由现金流。

巴菲特高兴地说，他非常幸运自己当初能以 4700 万美元的代价买入政府雇员保险公司的股份，要知道，如果是购买一家同样能够每年创造 2000 万美元利润的企业，至少需要投入 2 亿美元，有些行业可能还要更高。

一般来讲，企业有足够的“自由现金流”，说明企业内部运营情况良好，企业内部资金充足，因而有多余的现金来进行投资，或通过回购自身股票，或者投资其他上市公司的股票，以创造更多的收益。而对于巴菲特来说，则同时要保证任何 1 元钱的资本都能够创造出高于 1 元钱价值，这样的行为才有价值。当然，对于其他任何上市公司来说，情况都是如此。

因此，一个敢于回购自己公司股票的企业，必然对自己的经营状况和企业未来的发展前景充满信心。所以，一个简单的回购股票的行为，可以说明很多问题。除了能够证明该企业的现金流充足、经营状况良好、财务基础稳健以及股票价格相对便宜之外，更能显示出该企业的管理层是较为优秀的，同时也能说明该企业在分配方式和经营策略上更注重保证股东的权益。

通过以上几点，基本可以看出这是一个优秀的企业，可以作为投资者的一个不错的选择。

第六章 “买股票吧，现金是垃圾”

巴菲特在伯克希尔-哈撒韦公司 1984 年年报中说，1984 年，伯克希尔-哈撒韦公司有几个比较大的投资项目纷纷回购了自己的股票，从而导致作为投资者的伯克希尔-哈撒韦公司能够从中得到两点好处：

一是通过回购股票，流通的总股本少了，从而使每一股股票的内在价值大大提高了。与其花钱去投资别的公司，不如通过这种方式投资的效果更好。

二是公司管理层通过回购股票，实际上对外表明了该公司是非常重视股东权益的。相对来说，有些公司管理层一味地扩张经营规模，实际上企业规模的扩大不但对股东没有帮助，有时候甚至是有害的。而公司回购股票，则会使得该公司原有股东以及对该股票感兴趣的其他投资者更加充满信心。

从以上两点中不难看出，回购股票的公司，其管理层首先要对自己公司的未来发展前景充满信心，才会认定自己公司股票的价格在市场上处于被低估的状态，因而才会使用回购股票的方式来进行再投资。简单地说，就是该公司认为以现有价格回购自己的股票必然是一种能够得到较大收益的行为，否则他们没有必要，也不敢于这样做。

这也是为何那些愿意回购自己股票的公司们的股票价格会因此而上涨的原因之一。正是由于公司管理层对自己公司发展表达出强烈的信心，从而让市场投资人对该企业的信心也大幅地增加，该公司股票价格才因此而上升，并逐渐接近他的实际价值。

而有些公司管理层整天把对公司的发展充满信心以及将最大限度地维护股东权益的口号挂在嘴边，却始终不肯回购自身的股票，这很难说他们不是口是心非。久而久之，他们就会被投资者抛弃。

巴菲特认为，对于一个公司来说，业务是公司发展的根本所在。公司的业务能力，代表了公司强大的竞争优势、良好的发展前景，而这一切是作为一个优秀的公司必备的素质。打个比方，如果说一个企业的业务是赛马，那企业的管理层就相当于骑手，赛马再好，也需要优秀的骑手来驾驭。公司的管理层大量回购本公司的股份，则是体现管理层高超的资本配置能力和对企业未来发展信心的一个重要标志。



巴菲特的 人生财富课

举例来说，企业将利润用于再投资，就必然要确定其投资的报酬率能超过股权资本成本，只有这种情况下，企业的投资才是能够带来效益的。相反，如果企业认为其再投资的投资报酬率不能高于甚至低于股权资本成本，那么这种再投资就是低效益的，虽然并不一定表明就会发生亏损，但无论如何这种投资行为是不理性的。

由此可见，如果企业选择将现金用于回购公司股票，则说明该企业对于自身未来的成长有足够的信心，并表现在实际行动上，从而说明这是一家拥有良好的业务能力和一流而有魅力的管理团队的优秀企业。所以巴菲特认为，企业开始回购自己的股票，可以作为投资者买入这家企业股票的风向标。

巴菲特说：“我们常常会特别热烈欢迎一种留存收益的运用方式是，所投资公司用其进行回购股份。理由很简单：若一家优秀公司的股票价格远低于其内在价值，那么还有什么更妥当、更有利的资本配置方式会比以低廉的价格来回购股份更能显著地提升股东的利益呢？”

如果一家企业在经营中产生了自由现金流，并且这种自由现金流的再投资效益低于平均水平，一般会有 3 种选择：一是扩大现有业务，二是投资其他企业，三是分配掉。

如果选择第一种方式，继续扩大现有业务，则会使这种现金投入的内在价值减低，随之而来的是该公司股票价格的降低，最终有可能被其他企业收购。

选择第二种方式的企业，如果有能力投资到一家成长型的优秀公司，理论上说是会对投资者有激励作用的。但巴菲特认为这种做法的代价太高，并且在重新整合改组的过程中有可能会侵犯股东的利益。

选择第三种做法，即把公司获利返回给股东，巴菲特认为这是最明智的。如果该企业认为没有把握把再投资的回报维持在平均水平之上，那还不如返回给投资者。

一般来说，对于效益的返还也有两种方式，一是给股东直接派发现金红利，二是回购公司股份，从而提高股票的内在价值。

巴菲特则非常青睐于回购股份。他认为，因为回购的前提往往是该公

第六章 “买股票吧，现金是垃圾”

司的股票价格低于内在价值，显而易见，这种回购股票的行业对原有股东就是有利的。更何况从另一方面来看，企业的这一举措能够更好地说明公司管理层是以股东利益最大化为目的的，从而增强市场竞争力。

比如，可口可乐公司在 1984 年第一次回购股票，回购数量是 600 万股，从此以后每年都要回购，回购总金额高达 53 亿美元。而可口可乐公司在这 9 年间静态投资的 53 亿美元的股票，到 1992 年末，总价值已经高达 185 亿美元。这一巨大的收益让可口可乐公司更加信心十足。1992 年 7 月，可口可乐公司宣布，在 2000 年以前还将继续回购 1 亿股。

巴菲特认为，正是因为自由现金流的不断增加，才使得可口可乐公司有能力派发现金红利和回购股票，在给公司带来巨额收益的同时，也让股东们收益颇丰。

“管理当局可通过买回自家股票来对外宣示其重视股东权益的心，而非一味地要扩张个人经营事业的版图。因为后者往往不但对股东没有帮助，甚至反而有害股东利益。如此一来，原有的股东与有兴趣的投资人将会对公司前景更具信心，而且股价便会上涨，与其本身价值更为接近。”巴菲特说。

“把所有的鸡蛋放在同一个篮子里”

在投资业内常听到这样一句话：“不要把所有的鸡蛋放在同一个篮子里。”意思是把鸡蛋放在同一个篮子里，一不小心就可能会全都打碎，而放在多个篮子里就会降低鸡蛋被打碎的风险。在投资上就意味着分散投资，从而规避由于单一投资失误而造成的风险。

巴菲特却反其道而行之，在投资中，他主张“把所有的鸡蛋放在同一个篮子里，然后小心地看好它”。他认为，“把鸡蛋放在多个篮子里”的做法表面上看是分散了风险，但是实际上风险并没有减少，有时候甚至会增加。而“把鸡蛋放在同一个篮子里”，往往会因为投资额的增加而相应



巴菲特的 人生财富课

提高了资金抗风险的能力。

“把鸡蛋放在一个篮子里”即集中投资。巴菲特主张，在对所投资的企业有充分了解的基础上，选择少数可以在长期拉锯战中产生高于平均收益的股票，将自己的大部分资本集中投资在这些股票上，坚持长期持股，以达到稳中取胜的结果。

如果想通过集中投资获利，投资对象的选择就显得尤为重要。巴菲特认为，集中投资并不是盲目地投资，如果不想篮子里的鸡蛋打碎，首先要做的是选择最好的装鸡蛋的篮子。

所以，投资于最小风险的公司，是集中投资的前提。巴菲特认为，集中购买被市场低估的优秀公司的股票比分散购买普通公司的股票所面临的风险要小得多。他认为，股市中的风险主要来源于股票价值的损失，而与价格波动没有太大的关系。所以，集中投资于那些熟悉的优秀企业，其投资风险远远小于分散投资于那些非常陌生的股票。

选择“鸡蛋”放进“篮子”里时，巴菲特从来不将陌生的投资领域作为投资对象。如果说所投的资金好比鸡蛋，则选股好比选篮子，大部分人选了很多的篮子，可是这些篮子里的大部分鸡蛋都变成了臭鸡蛋。巴菲特只选了一个装鸡蛋的篮子，可是这个篮子里个个都是“金蛋”。

巴菲特在 40 几年的投资生涯里，共投资 42 亿美元，却只选了 7 支重仓股。

他只选择那些一流业务、一流管理、一流业绩的超级明星股，如此高标准、严要求，以至于市场上很少有股票能够达到这个标准。正如他自己所说：“在相当长的时间里，你会发现只有少数几家公司符合标准。”他还说：“我们的投资仅集中在少数几家杰出的公司身上。我们是集中投资者。”

可见，集中投资于最优秀的公司，是投资者的明智之举。巴菲特所指的优秀企业所具备的特质包括：具有良好的经营历史，业务清晰易懂，具有较强的市场盈利能力和投资回报率，并且它的管理人员具备很好的素质，等等。

事实上，他所投资的几乎每一家公司都充分满足他对优秀企业的评价

第六章 “买股票吧，现金是垃圾”

标准，那些超级明星企业的确给他带来了很多的盈利机会。比如，美国运通公司、奥美广告公司、大众媒体公司、麦当劳公司、沃尔玛公司等这些优秀的企业都是巴菲特所钟情的投资企业。

巴菲特说：“投资者在进行股票投资的时候，都会期望他们的投资能够给自己带来丰厚的回报。如果他们将资金集中投资在少数几家具有强大竞争优势、财务情况良好，并且由能力非凡、诚实可信的经理人所管理的公司的股票上，并且以合理的价格买进这类公司股票，那么投资损失发生的概率通常就会减小。”

巴菲特还说：“对你所做的每一笔投资，你都应该有勇气和信心将你的净资产的 10%以上投入其中。”

查理·芒格也说过同样的话：“从玩扑克牌中你就知道，当你握有一手非常有利的牌的时候，你必须下大赌注。”

“把所有的鸡蛋放进同一个篮子”，即集中投资，意思是投资者把手里的资金都用于购买一种或少数几种股票。这是巴菲特一生奉为圣经的投资理念之一。

在巴菲特的投资生涯中，有三个人对他的集中投资理念产生过重大的影响。英国近代伟大的经济学家约翰·梅内德·凯恩斯、著名的集中证券投资家费利浦·费雪以及伯克希尔-哈撒韦公司副总裁查理·芒格。无论作为著名的经济学家还是华尔街的投资大师，抑或巴菲特的亲密搭档，他们的观点都不谋而合：在对企业的投资价值十分清楚的情况下，尽量把最多的资金投入进来，最终一定会获得可观的收益。

巴菲特说，在他看来，任何一个常规投资者，投资 6 支股票就绰绰有余了。对于巴菲特的理论来说，6 支股票就是他投资组合的极限。巴菲特认为一个人最多只能了解 6 支股票。如果你把资金不是集中投资在这 6 支股票内，而是想投资在其他第 7 支股票上，那绝对是个错误的。这既是他的个人经验，也是他多年观察所得出的结论。

巴菲特是这么说的，当然也是这么做的，他在 20 世纪 70 年代买入华盛顿邮报公司、GEICO 公司、可口可乐公司等大型企业的股票并坚持重仓持有，最终获取了令人艳羡的丰厚回报。



巴菲特的 人生财富课

他认为，“把所有的鸡蛋放在同一篮子里”，才能集中精力盯好这个篮子，不让其中的鸡蛋被打碎。如果把鸡蛋放在不同的篮子里，势必会对其中的一部分篮子照顾不周而引发意外。与其这样，那还不如把它们放在一起，全力以赴地照顾好这一个篮子。

因此，巴菲特喜欢并且敢于下大赌注，集中投资那些他所看好的行业龙头企业，特别是那些价值被市场低估的公司。在巴菲特的整个投资生涯中，购买过的股票上百种，而最终使其获得巨大成功的实际上不到 10 家。

然而，市场上的大多数投资者却恰恰相反，他们经常购买很多种股票，他们认为这样就可以大大减少投资风险。但是正如菲利普·费雪所说：“那些坚持分散投资的人把太多的资金投入到了不好的领域，导致没有充裕的资金投资在那些真正绩优的股票上。”

“我的财富来自于我最深信不疑的投资方式，那就是把大量的资金投入那些我所了解的并且优秀的企业中去。这让我受益匪浅。而对于大多数投资者来说，把大量资金分散投资在众多不同的股票上，不但不能像他们所设想的那样可以避免风险，反而会使他们经常面临亏损的威胁。”巴菲特说。

1987 年的年报上，伯克希尔-哈撒韦公司的持股总值首次超过 20 亿美元。令人更为吃惊的是，所有这些股票里，包括了 10 亿美元大都会美国广播公司、7.5 亿美元的 GEICO、3.23 亿美元的华盛顿邮报公司的股票。

世界上从来没有一位投资者像他这样，把 20 多亿美元的投资全部集中在三种股票上，但巴菲特却这么做了，并且取得了巨大的成功。

作为一个投资者，当你用心选好了一个优秀的装“鸡蛋”的篮子，再把“鸡蛋”集中地装进篮子，接下来要做的，就是小心地看好你的篮子。如何看好篮子呢？巴菲特用他的投资方式给了我们答案，那就是长期持股。

集中持股并长线投资是巴菲特多年以来一直奉行的投资策略。巴菲特一生大部分的时间都在观察和研究金融市场，他的目标就是试图寻找那些优秀的企业，一旦时机成熟，他将毫不犹豫地不惜重金买入它们的股票，无论股价如何波动，他都不会轻易脱手。

在巴菲特看来，买股票其实就是买企业。每当他买下一家企业的股票

第六章 “买股票吧，现金是垃圾”

时，便具有了双重身份：股票持有者和企业经营者。因此，他总是会站在企业经营者的角度看待公司股票的投资价值。

即使股市再怎么起起伏伏，摇摆不定，只要公司的经营情况一切良好，公司的投资价值就不会贬值，投资者就要坚持继续持有该股票。综观巴菲特所有的投资项目，他对华盛顿邮报公司、可口可乐公司、GEICO 等这些大型企业进行投资时，几乎都经历过市场的价格起伏，但是他始终持股不动。巴菲特说：“按兵不动是聪明的策略。我们不会，其他多数企业券商也不会由于联邦储蓄的贴现利率的小小改变，或由于华尔街的某位权位人士改变了对市场的看法就疯狂地抛售非常有利可图的企业股票。我们拥有只有少数人才拥有的最优企业的股票。既然如此，我们为何要改变战术呢？”

因此他坚信，只要企业的运营业绩良好，只要企业仍然产生高于平均水平的经济效益，管理者仍然可以合理地分配公司所取得的收益，那么它的股票价格的上涨只是时间的问题，继续保留这些股票是最明智的选择。

巴菲特认为，股市中真正的风险是投资的税后收益是否能超过原有投资与利息收益之和。比如，今天买入可口可乐公司股票，明天又将其卖出，这将是一桩很有风险的交易；但是，如果今天购买可口可乐公司股票，并且能够持股 10 年，这将是一桩零风险的生意。

然而，是不是持股不动就可以没有风险地等待财富的降临呢？巴菲特同样给出了否定的答案。他同样认为，如果一旦发现那些杰出的企业的股价超越它的内在价值时，投资者应该瞅准时机尽快脱手。他说：“为了减少你的损失，你要尽快卖掉那些非常差的企业的股票。为了获取尽可能多的利益，你要抓牢那些优秀企业的股票，千万不要松手。”

巴菲特在他的投资生涯里，一直严格地贯彻着“把所有的鸡蛋放在一个篮子里，并小心看好这个篮子”的投资原则。事实证明，这种似乎完全违背了市场通用理论的做法，却为他带来了巨大的财富收益。时至今日，巴菲特仍重仓持有着少数几个“超级明星股”，这些“金蛋”每年为他带来的源源不断的财富无法估量。



第七章

“别人贪婪时我恐惧，别人恐惧时我贪婪”

投资者在市场上最容易犯的错误有两种：一种是过于恐惧，一种是过于贪婪。其实，真正的投资者是在别人贪心的时候保持谨慎的态度，而在所有人都小心的时候勇往直前。

巴菲特说，事实上他从来就不知道股市接下来是涨还是跌，不过能够肯定的是，股市中的贪婪和恐惧这两种传染病会不断地发生，只是什么时候发生很难准确地预测。作为投资者来说要做的事情很简单，那就是在别人都很贪心时，自己尽量恐惧一些；而当别人都感到恐惧时，则尽量让自己贪心一些。

■ 第七章 “别人贪婪时我恐惧，别人恐惧时我贪婪”

平静地度过“黑色星期一”

1987年，华尔街再次进入牛市的全盛期。春天时，道琼斯指数达到前所未有的2258点，巴菲特的伯克希尔-哈撒韦公司股价飞涨至每股3450美元。华尔街人人欣喜若狂，不顾一切地尽情品尝着金钱的盛宴。巴菲特心中却有隐隐的不安，因为他又找不到便宜的股票了。

股价上涨的幅度已经超过赢利公司发行债券的12%~13%的息票。巴菲特敏锐的市场嗅觉几乎感觉到了逐渐逼近的危险气息。

他静静地卖掉了大多数股票，只保留了大都会广播公司、GEICO和华盛顿邮报公司的股票，他握着大笔的钱，却很难找到可以重新投资的地方。

夏天开始的时候，股市依旧在稳步上扬，道琼斯指数达到了2500点；8月，与盛夏的酷热一起到来的是道琼斯指数2700点的疯狂，伯克希尔-哈撒韦公司的股票创造了每股4270美元的新纪录。空前的大牛市让几乎整个美国的人都投身到股市里去了，越来越多的人从这场前所未有的牛市中大发横财，但巴菲特始终躲在一旁默默地观望。在很多人看来，这个华尔街的怪人失去了20世纪最大的一次机会。

持续了5年的牛市如同垒得越来越高的积木，很美很高却摇摇欲坠，股价已经达到了利润的22倍。很多人都知道这不是个好兆头，但是对金钱的无限欲望让他们相信，既然当时日本的股价已经达到了利润的60倍，美国也没什么好担心的。

这几乎是强盗逻辑，但是大多数人却深信不疑，他们相信有一大笔神秘的“外来资金”在支撑着股市，任何已知的风险预估标准都被人当成过



巴菲特的 人生财富课

时的东西扔在一边。

巴菲特的悲观情绪越来越强烈，他说，如果市场上的股价下跌 50% 他都不会吃惊。

在计算机的帮助下，基金经理们一出手就是几百万美元的股票，同时产生了股票指数期货，这是一种通过预估整个股市的走势进行投机的几乎是赌博的东西，人们甚至不知道自己拥有哪些股票，风险分析则成了他们眼中的笑话。

证券经理们买股票开始以“某类”股票为单位，全部转手的情况也屡见不鲜。他们通过计算机设定了“证券保险”策略，即在市场价格下跌时自动卖出股票期货，他们觉得这个高科技的玩意再安全不过了。

10 月份，所有人都觉得股市太高了，各种悲观的情绪开始在股市在蔓延，虽然人们开始预言股市的即将崩溃，但是他们都想最后捞上一票。道琼斯从年初开始，短短几个月间惊人地增长了 44%，人人都被冲昏了头脑。在一路疯涨的股市面前，一切的经济规则似乎都不管用了。有的投资专家说：“即使坏消息也不能阻止股价上升……一些神秘的力量推动着市场不断地发展……也许现实与股价之间的联系不像我们在商学院学的那样紧密。”

一星期后，真相渐渐浮出水面，美元汇率急剧下降，贸易赤字居高不下，通货膨胀的苗头开始出现。为了控制通货膨胀和美元汇率下跌的势头，美联储宣布提高贴现率，受其影响，债券市场开始了第一轮狂跌，股市一天之内跌了 38 点。

10 月 6 日，道琼斯指数继续狂跌，一天跌了 91.55 点，是持续 5 年的大牛市以来跌幅最大的一天。市场走势一片模糊，其发展似乎开始不受控制，一切的现象似乎都预示着股市的陷落即将到来。

第二周，道琼斯指数又下跌了 235.48 点。但是被贪婪蒙蔽住了双眼的人们对股市依然充满信心，他们一如既往地涌向股票交易所。

巴菲特越发不安了，道琼斯指数跌了近百点也没有阻止投资者的信心，这是非常危险的信号，他开始紧张起来。当市场上所有人都贪婪着的时候，巴菲特开始感到强烈的恐惧。

第七章 “别人贪婪时我恐惧，别人恐惧时我贪婪”

10月12日，巴菲特又卖掉了手上最后一批可以分红的股票，只保留了他的三种永久性股票。他的助手说：“命令很明确：把一切都卖掉。”

很多人对他当时的举动很不理解。事实上，此时的巴菲特只是在遵守着他的两条宝贵规则：一、永远不要损失；二、永远不要忘记第一条。

之后的一个星期内，股市首先迎来了黑色星期五，10月16日，道琼斯指数跌了108点。人人都觉得这已经够糟糕的了，可是他们没想到的是，这还只是个前奏而已。

1987年10月19日，星期一。该来的还是来了。

股票交易市场里堆满了出售表。30种道琼斯工业股票中有11种在交易开始后一小时不能开盘。到了中午，基金经理们发现，他们的证券保险售出程序自动启动了。期货市场首当其冲，呈自由落体式的急剧下降，同时引发了股票的下跌。到收盘时，道琼斯指数一天之内狂跌了508.32点，跌幅达22.6%，创下自1941年以来单日跌幅最高纪录。仅6个小时之内，纽约股指损失5000亿美元，其价值相当于美国全年国民生产总值的1/8。

在波士顿的忠实投资公司门外，等待变卖股票的人排起了长龙。报纸上到处都是大崩溃来临的消息，交易市场的门突然间好像显得太少了，不能保证所有的人都能挤进去。华尔街比平常安静了许多，人人都紧张地盯着计算机显示屏，曾经高得不可思议的股票突然重重地跌落，甚至没有任何理由。到黄昏时分，股票暴跌所引起的恐慌终于引发了美国投资史上最大的一次崩盘事件。

美国股市暴跌震惊了整个金融世界，并在全球股票市场产生“多米诺骨牌”效应，伦敦、法兰克福、东京、悉尼、中国香港、新加坡等地股市均受到强烈冲击，股票跌幅高达10%以上。

股市暴跌后，随之而来的是巨大的恐慌，华尔街上演了一幕幕惊心动魄的场面。那些华尔街的金融经理、企业董事长和证券经纪人，这些曾经的大牛市中的弄潮儿们，突然从两天前的百万富翁瞬间变得债台高筑，所有资产一夜之间化为乌有。

股灾发生的第二天，有人在办公室里用手枪对准了自己的脑袋；有人爬上了帝国大厦一跃而下；许多投资人闯进交易所闹事，甚至开枪打死经



巴菲特的 人生财富课

纪人。

这一天被金融界称为“黑色星期一”，《纽约时报》称其为“华尔街历史上最坏的日子”。股灾来势如此迅猛，甚至没有任何诱因和前兆，没有人能逃脱这场失败的命运。巴菲特的伯克希尔-哈撒韦公司股票也未能幸免，一天之内，巴菲特的财富损失了 3.42 亿美元，伯克希尔-哈撒韦公司股票在一周之内暴跌了 25%，巴菲特多年辛苦经营的成果瞬间消失了 1/4。

尽管如此，由于巴菲特提前感知到了危险的逼近，并及时采取了一系列的防范措施，与大多数人相比，他的损失已经是最低的了。

尽管一天之内损失了 3 亿多美元，巴菲特却处之泰然，他没有恐慌地四处打听消息，也没有恐慌地抛售所有股票，面对大跌，面对财富大幅缩水，面对他持有的重仓股大幅暴跌，他平静得好像什么都没有发生。

“黑色星期一”的当天，他可能是全美为数不多的没有关注股市崩盘消息的人。他仍然像平常一样在办公室平静地阅读年报和资料。一整天中，他只从办公室走出来过一次，安慰同事们说：“股价下跌对公司没有任何影响，大家继续往日的工作。”然后他走进助手麦克·戈德博格的办公室，平静地告诉他伯克希尔-哈撒韦公司该干什么，接着回到自己的桌子旁。

股市暴跌后的第三天，当华尔街的投资者们仍然沉浸在破产和财富消失的悲痛与恐惧中时，巴菲特却高兴地约《华盛顿邮报》的总裁凯瑟琳·格雷厄姆等朋友一起到威廉斯堡参加一个宴会。在那里，所有人都奇怪地对动荡不安的市场置之不理，没有人离开过会议室去看价格，甚至都谈得不多。

他们在秋高气爽的时节参观了一个种植园，对那儿的观赏植物赞不绝口。一个大学管理人和这个小组的记者问巴菲特这次崩溃“意味着什么”，他只是淡淡地回答：“也许市场升得太高了。”

与 1929 年的黑色星期四相比，这次的黑色星期一空洞得出奇。它没有引起经济萧条或其他风波。事件过后，华尔街继续运转，银行家们的交易照常进行，甚至比以往任何时候的交易量都多，股票很快回升，来势汹汹的大崩溃却走得悄无声息，只在交易商的显示屏上留下了一条锯齿形的曲线。

■ 第七章 “别人贪婪时我恐惧，别人恐惧时我贪婪”

实际上，崩溃的确没给巴菲特和他的公司带来多大的变化。斯坦·利普希在布法罗的报纸销量不变；世界百科还是安静地摆在学生们的书架上。从10月27日开始，股市缓慢反弹，在年底到来之前，伯克希尔-哈撒韦公司已经挽回所有损失，到1987年结束时，它还上涨了5%。更让人难以置信的是，巴菲特在整个1987年的盈利高达20%。

巴菲特又一次成功地在巨大的股市灾难中全身而退，这显然得益于他的自信和冷静，以及敏锐的市场观察力。他在大牛市的时候，没有失去理性；而在熊市来临之前，他果断地清仓，不仅在股灾中避免了更大的损失，还在当年创造了奇迹般的盈利神话。

低价收购潜力股：可口可乐

1885年，由于美国政府发出禁酒令，佐治亚州的一位医生约翰·彭伯顿想发明一种不含酒精又能备受欢迎的饮料。有一天，他照惯例在家中的后院做实验，偶然间把几种原料混合在了一个三角壶中，他将这种液体加入了糖浆和水，然后加上冰块，他尝了尝，味道好极了。在倒第二杯时，助手一不小心加入了苏打水，味道居然更好了。由于这种饮料具有提神、镇静及减轻头痛的作用，所以最初是在药店里销售的。销售过程中，他们将其中的两种主要原料古柯（Coca）和可拉（Kola）拼在一起，日后风靡全球的百年Coca-Cola商标就诞生了，第一份可口可乐售价为5美分。

1891年，药品批发商阿萨·坎德勒以2300美元买下了可口可乐的配方和所有权，并成立了可口可乐公司。可口可乐开始在各种媒体上大做广告。1895年，可口可乐品牌已是全美国皆知，销售范围覆盖全美各州。接下来，可口可乐公司独创了独立装瓶的生产方式，开始与各装瓶公司协议生产瓶装可口可乐，由公司提供可口可乐原液，工厂负责灌装，产量大大地提高。

1919年，坎德勒家族以2500万美元的天价将可口可乐公司出售给银



巴菲特的 人生财富课

行家伍德鲁夫。在他的操作下，可口可乐公司股票公开上市，挂牌价每股40美元。

1935年，5岁的巴菲特第一次喝到了这种奇妙的饮料，立刻爱上了这独特的味道，这种冰凉的碳酸饮料给他的童年带来了许多欢乐。

6岁时巴菲特第一次经商赚钱，就从外公的杂货店里用25美分的价格购买了6瓶可口可乐，再以30美分的价格卖出去，从中赚取差价。从那时候起，他就发现了可口可乐中蕴藏的出色的获利能力以及受欢迎程度。人生中赚的第一笔钱让巴菲特对可口可乐有了一种特殊的情感，从那以后，可口可乐成为巴菲特一生中最钟爱的饮料，一直伴随了他近80年。

巴菲特的感觉没有错，可口可乐越来越受欢迎，地球上几乎有人的地方就有它的踪迹。平均每个美国人每年要喝掉296瓶可乐，而地道的外国人也能喝掉39瓶。可口可乐公司在东欧、法国、中国和整个太平洋地区迅速地扩大市场，它在日本的赢利已经超过本国。

那时所有美国人就认为可乐有着非凡的品质，他们往自动售货机的投币孔中扔枚硬币说：“来瓶滋滋冒泡的。”然后一瓶冰冷的可乐就出现了。即使在1938年，人们都认为它能引起外国人止不住的渴望。这就是让巴菲特久久注目的原因。

1928年，可口可乐首度成为奥运会的赞助商，1941年，可口可乐以对军人极为优惠的价格打入第二次世界大战中的美国军队，并在海外建立了95个灌装工厂。这一举措让可口可乐的销售量极度膨胀，公司发展极为迅猛。在某种意义上，可口可乐早已与好莱坞一起，成为美国文化的世界象征了。

巴菲特一生钟情可口可乐，他每天至少要喝3瓶可口可乐，几乎不喝别的饮料。尽管他还曾经改喝过百事可乐，但在后来尝试过可口可乐公司新推出的樱桃口味可乐后，他又再度爱上了这个红色瓶子的冒着气泡的饮料。

尽管巴菲特多次戏谑地说，投资可口可乐公司只是自己对这种饮料的无限钟爱，但是所有熟悉他的人都知道，他更钟爱的是可口可乐公司给他带来的巨大利润。

第七章 “别人贪婪时我恐惧，别人恐惧时我贪婪”

尽管可口可乐从 20 世纪 70 年代开始就已风靡全世界，可口可乐公司却在此时遇到了一系列的麻烦。先是与灌装工厂的争执，接着陷入“对移民员工待遇不公”的起诉，然后是环境保护协会声称其易拉罐的包装影响了环境，以及其特许经营式的销售被指违反了反垄断法……

与此同时，可口可乐在国际市场的开发上也遇到了一连串的问题，阿拉伯国家的联合抵制，几乎毁了历时多年建立起来的中东市场；在销量最好的日本又发生了产品在货架上爆炸的事故而影响了整个亚洲市场；同时日本提出其产品中含有人造木焦油色素的质疑……

一系列接踵而来的事件给可口可乐公司带来了巨大的打击，时任可口可乐公司总裁的保罗·奥斯汀焦头烂额。更糟糕的是，他居然不知该如何处置多余的现金。20 世纪 70 年代中期，可口可乐公司遇上了 3 亿美元的财政困难。在一筹莫展之下，奥斯汀犯了一个巨大的错误，他开始追求多元化经营，把越来越多的钱投资于很多与可乐无关的行业中，如水净化、白酒、养虾、塑料、乳清饮料，甚至还有水果和蔬菜。在他发觉公司效益下滑后，又投入巨资在全球疯狂地打广告做宣传。

这一时期，尽管可口可乐公司的资本收益率还保持在 20% 左右，但税前收益却不断下滑。1974 年，公司市值为 31 亿美元，到 1980 年增至 41 亿美元，年平均增长率仅 5.6%，大大低于平均增长速度。税前利润更连续 5 年下降，直降至 12%，整个 20 世纪 70 年代，可口可乐公司的每股收益率仅为可怜的 1%。

奥斯汀的糟糕管理终于惹恼了董事会。不久，在董事会的强烈要求下，奥斯汀辞去总裁职务。1981 年，出生于古巴的化学工程师戈伊兹亚塔接管了可口可乐公司。戈伊兹亚塔上任初期也搞了一阵子的多样化，比如，1982 买下哥伦比亚电影公司。可口可乐公司那年的年度报告足有 6 页讲的是影片公司和白酒业，只有 3 页在讲可口可乐的国外销售情况。

没过多久，戈伊兹亚塔又把注意力转向了与百事可乐的争斗之中，以致 1985 年，可口可乐放弃了沿用一个多世纪的传统配方，推出了新的可乐配方。这一惊人的失误付出了出人意料的代价。在无数可口可乐的忠实消费者的压力之下，老饮料又恢复了。



巴菲特的 人生财富课

事实上，巴菲特始终在关注着可口可乐公司的发展，而且一直都有购买其股票的欲望，但是却一直没能等到合适的时机。巴菲特在对可口可乐公司投资之前，他花费大量的时间阅读了可口可乐公司的相关材料，对可口可乐公司有了全面而彻底的了解。

财务报告显示，从1984年到1987年，可口可乐公司在全球的销量增加了34%，每升边际利润也从22%上升到27%。国外的总利润从6.66亿美元涨到了11.1亿美元。

此外他发现，可口可乐公司的业务非常简单易懂，它先买入原料制成浓缩液，再将浓缩液销售给装瓶商，然后再经装瓶商加入其他配制成分，从而制成可口可乐饮料，再卖给零售商。

同时，由于近年可口可乐公司在国际市场上的销售增长非常快，70%的销售额和80%的利润都来自于国际市场，增长潜力巨大，是其他任何一家饮料公司所不能匹敌的。巨大的竞争优势使得巴菲特坚定了投资可口可乐公司的决心。

1987年，华尔街股灾来临，受股市大跌的影响，1988年初，可口可乐公司的股价下跌了25%。巴菲特知道，是时候了。巴菲特陆续购买了7%的可口可乐公司股票，投资总额达5.93亿美元。此消息一经公开，可口可乐公司的股票开始急剧上涨。

1989年初，巴菲特再次大手笔买入可口可乐公司的股票，他为此投入了伯克希尔-哈撒韦公司25%的资金近6亿美元，购买了可口可乐公司2335万股的股票，至此，巴菲特持有了可口可乐35%的股票，总投资10.23亿美元，成为可口可乐公司的最大股东。

巴菲特的这笔交易，曾一度被华尔街的经济分析师们认为是一笔“非常不划算”的交易。当时，可口可乐股票的市盈率为15倍，股价与每股现金流比率为12倍，分别比市场平均水平高出30%和50%。表面上看，这实在不是一支便宜的股票。所以当巴菲特以10亿美元的价格买进该公司的股票时，很多人认为他是在拿钱开玩笑。

但是巴菲特认为，可口可乐公司所具有的极高的经济商誉会在未来的日子里创造出更高的净利润。相对于它未来的赢利能力，巴菲特觉得他是

■ 第七章 “别人贪婪时我恐惧，别人恐惧时我贪婪”

在以雪佛兰的价格买奔驰。

此后，可口可乐公司进入了高速发展期，不到3年，巴菲特在可口可乐公司的10.23亿美元的投资就增值到了39.1亿美元。在可口可乐公司大发展之前，巴菲特成为其最大的股东。

从巴菲特买入可口可乐公司第一批股票开始，直到2009年，21年间巴菲特始终坚定地持有可口可乐公司股票，从未动摇，尽管可口可乐公司曾一度出现业绩下滑。

1997年，可口可乐的股票资产回报率为56.6%，于1998年下滑到42%，于1999年更跌至35%。许多投资者纷纷抛售可口可乐公司的股票，但巴菲特不为所动。他始终坚信可口可乐公司强大的长期竞争优势，绝不把股价的一时涨跌作为持有还是卖出的标准。巴菲特与董事会一起解雇了可口可乐公司原CEO艾维斯特，聘任达夫为新CEO。不久之后，可口可乐公司重振雄风。

到2003年年底，巴菲特持有的可口可乐公司股票总市值达101.5亿美元，投资盈利88.51亿美元，总投资增值8.6倍。每当巴菲特看到超级市场中堆着的红白相间的可口可乐时都会感到无比舒畅，他始终牢记着这样一组数字：每销售226.8克一份的可口可乐就有1美分的利润，每天卖7亿份，每年可卖出2500亿份。

在谈论到可口可乐公司的真正价值时，巴菲特说：“如果你给我1000亿美元，让我放弃对可口可乐的投资，我会把钱还给你说：不可能！”

做价值投资的坚守者——投资吉列

吉列公司创建于19世纪末期，距今已有100多年的历史。吉列公司由传奇人物金·吉列创建，他率先发明了一次性剃须刀片，并成立了美国安全刀片公司。

吉列曾经在皇冠瓶塞与密封公司当推销员，工作之余则致力于各项发



巴菲特的 人生财富课

明。一次，在他的老板潘特的建议下，他萌生发明一种可更换刀片的剃须刀的想法。1895年的某个早上，40岁的吉列在刮胡子的时候突然灵机一动，想出了抛弃式刮胡子刀片的最初设计雏形。

他先设计了圆形的上方留有凹槽的刀柄，用螺丝将一片薄而小的钢质刀片固定在上面，夹在两片薄金属片中间，露出刀刃，薄薄的钢质刀片两边都可以再磨利。这样的剃须刀既能方便地刮掉脸部和下巴上任何部位的胡须，又不容易刮破皮肤。

吉列本人对这项发明的成功感到十分兴奋，他马上请专业人员做出样品。尽管做出的样品最初的使用效果并不十分理想，但较之当时的产品，无论是锋利程度还是安全性都有了很大的提升。

很快，吉列公司在位于波士顿码头鱼市场的办公室里正式开始生产吉列剃须刀。1903年，吉列公司推出了吉列安全剃须刀，并附20片刀片，售价是5美元。这一年，他们一共售出了51副剃须刀。

1904年，吉列把公司更名为吉列安全剃须刀公司，当年的销售量是剃须刀91000支，刀片124000个，产品已经销售到国外，吉列成为一家引领全球剃须行业的跨国公司。

随之而来的第一次世界大战为吉列公司带来了极速发展，吉列刀片一跃成为美国士兵人手一支的“军需品”。战争结束时，作为一项划时代的发明，吉列安全剃须刀远销到全球各地，吉列剃须刀已成为全世界男性个人用品的代表。

到了20世纪50年代，吉列公司已经成为了美国剃须刀行业的领头羊。1962年，公司销售额达到2.76亿美元，净利润4500万美元。16.4%的利润率在美国500家最大的工业公司里排名第四位，更以40%的投资回报率位列榜首。1968年，吉列剃须刀销售量达到惊人的1110亿枚。

吉列公司自成立以来，已制造超过3250亿片刀片。1960年，公司在剃须刀片表面上加了一层硅胶，大大提升了舒适感。1990年，吉列公司发明感应式剃须刀，占有68%的湿式剃须用品市场。1992年，吉列公司推出女性专用的感应式剃须刀，这是吉列公司首次推出专为女性消费者设计的产品。

第七章 “别人贪婪时我恐惧，别人恐惧时我贪婪”

吉列公司的产品极其多样化，除剃须刀外，旗下的百灵牌小家电和电动剃须刀在全美同类产品中也居于领先地位。它同时推出个人清洁盥洗用品，如体香剂、止汗剂、剃须剂、发胶、洗发精、润丝、家庭烫发剂及其他美发用品等。吉列公司的牙刷与欧乐 B 口腔清洁用品在全球也居领导地位。吉列公司同时拥有立可白修正液、Paper Mate 与 Waterman 钢笔公司、派克公司等文具企业，并成为全世界最大的笔类产品行销商。

1974 年，一家叫威金斯公司的美国企业将他们的新产品威金斯可抛弃式剃须刀引入了希腊市场。吉列公司在最初虽有察觉，但因为对方是一个实力相对微弱的小公司，并没有太在意。然而，短短几个月时间，威金斯公司的产品已经占到希腊市场的 50%。吉列公司全力反击，最后虽得以取胜，却也造成了一定的损失。

这件事之后，吉列公司的管理层意识到，随着技术的不断普及，全球范围内的竞争对手层出不穷，吉列公司在可抛弃式剃须刀领域已失去优势，他们必须研发更新更好的产品，才能继续保住自己市场龙头的地位。

经过几年的市场调查，吉列公司决定针对 45 岁以上的成功男士开发一款更方便、更舒适、效果更好、质量更高的新产品，让剃须成为一种享受，进入高端剃须产品市场。

经过不断研发，很快，吉列公司的新产品感应式剃须刀问世了。产品一经推出，市场好评如潮，销量开始慢慢地上升。

然而，就在吉列公司试图力挽狂澜之时，公司的投资者们却有些沉不住气了。他们眼看着市场上类似个人护理用品企业不断地增多，同类产品竞争日益激烈，吉列公司的市场销售额与市场占有率都有下降的趋势。

1981~1985 年，吉列公司的税前利润率一直在 9%~11% 之间徘徊，权益资本回报率始终停留在 20%，4 年间公司年收入增长仅为 5.2%，销售增长更是低到 1%，情况不容乐观，年报惨不忍睹。

投资者们开始对吉列公司股票失去信心，他们怀疑吉列公司的管理水平和公司实力，不再认为吉列公司未来还有发展潜力。股东们人心惶惶，吉列公司管理层焦虑不安，吉列公司陷入自创建以来的最大一次发展危机。



巴菲特的 人生财富课

此时，刚刚成功收购了可口可乐公司的巴菲特偶然从报纸上看到“吉列面临瘫痪”的消息，以他多年来对吉列公司的了解，他再一次感到了机会的眷顾。

巴菲特仔细地阅读了吉列公司 1988 年的年报，他从中发现，尽管吉列当时的发展处于停滞状态，但是其品牌在人们心目中的地位却没有改变。吉列产品依然拥有极大的市场占有率，且在发展中国家的销售量正在飞快地增长。最难得的是，吉列公司拥有一个非常优秀的管理团队，他们一直致力于减少长期负债，并通过回购等方式增加股东权益。那些造成吉列公司暂时发展停滞的产品问题，吉列公司也正在积极地解决，新产品已经获得了市场良好的反馈，销售量和利润率都正在回升。

从各方面看，吉列公司都符合巴菲特的“超级明星股”的选择标准，因此巴菲特当机立断，决定投资。

他打电话给他的朋友——吉列公司董事会中的约瑟夫·希斯，希望他可以向吉列公司的管理层传达他的投资意愿，巴菲特表示这是一个合理的股票投资。

希斯喜出望外，立即与当时吉列公司的董事长小麦克勒取得联系。几天后，小麦克勒从墨西哥飞往奥马哈，巴菲特亲自到机场迎接，然后共进午餐。巴菲特希望投资优先股，投资金额 3 亿~7.5 亿美元，他可以选择一个他认为妥当的数目，随后双方方便进行谈判，并顺利地达成收购协议。

1989 年，巴菲特投资 6 亿美元购入吉列公司 8.75% 的可转换优先股。吉列公司向巴菲特提出了三个收购条件：巴菲特不得在两年内把优先股转换成普通股；10 年后吉列公司可以赎回；如果吉列公司普通股连续 20 个营业日超过每股 62.5 美元，则吉列公司有权按面值赎回优先股。

巴菲特表示接受。收购成功后，吉列公司用其中一部分资本偿还债务。巴菲特进入吉列董事会。随后，吉列公司感应式剃须刀大举上市。

吉列公司的新产品大规模上市后，很快收到市场的强烈反响，销售量不断上升，很快走出困境，恢复元气，并酝酿更大的发展前景。

随后的几年内，吉列公司的获利越来越强劲，五年内推出的新产品销售额占年营业额的 49%，每股收益以每年 20% 的速度增长，税前利润从

■ 第七章 “别人贪婪时我恐惧，别人恐惧时我贪婪”

12%上升到 15%，权益资本收益率达到 40%。

1991 年，吉列公司股票市场价格达到 73 美元，创历史新高。根据收购协议，吉列公司在当年将伯克希尔-哈撒韦公司投资的 6 亿美元优先股赎回，伯克希尔-哈撒韦公司将之转换为 1200 万股市场流通股，约占吉列公司总股数的 11%。1991 年，吉列公司将股票每股分割为两股，即伯克希尔-哈撒韦公司拥有了 2400 万股。1995 年，再次分割，即伯克希尔-哈撒韦公司手里的股票变为 4800 万股。1998 年，再次分割，巴菲特拥有吉列公司 9600 万股，目前价值超过 50 亿美元。

同时，吉列公司将发展重点放在了国际剃须刀片市场，产品深入中国、印度、波兰、俄罗斯、土耳其和拉丁美洲。

吉列公司在 1997 年推出了超过 20 种新产品，在全球都具有相当优异的仓储与行销能力。10 年里，吉列公司股票年平均报酬率为 33%，1997 年的营业额达到 100 亿美元。

2005 年 1 月 28 日，吉列公司被宝洁公司购并，其股票价格每股猛涨 5.75 美元，达到 51.60 美元。伯克希尔-哈撒韦公司持有的吉列公司股票总市值冲破了 51 亿美元。当年伯克希尔-哈撒韦公司投资吉列公司的 6 亿美元在 16 年中已增值 45 亿美元，年均投资收益率高达 14%。巴菲特的投资收益比标准普尔 500 指数基金高出一倍还多。巴菲特表示，投资吉列公司的优先股是伯克希尔-哈撒韦公司持有最好的优先股。

“全世界每天有超过 12 亿人使用吉列公司的剃须刀。每天晚上睡觉前，只要想到全世界有 25 亿男性人口每天早上都要刮胡子，我就会很高兴。”巴菲特说。

在所罗门兄弟公司危机中显神通

所罗门兄弟公司是华尔街极负盛名的投资银行之一，也是美国获利最高的证券经纪公司之一，它的主要业务是从事政府债券的交易，特许权遍



巴菲特的 人生财富课

布全球，是 20 世纪 80 年代全世界最卓越的固定收益交易商。

所罗门兄弟公司创立于 1910 年。其创始人三个犹太兄弟，因不满同为证券经纪人的父亲的经营方式，于 1910 年在百老汇自立门户，初始资金只有 5000 美元。

他们的业务以公司债券为主。1917 年，所罗门兄弟公司成了财政部的注册经销商。不久，人们就认为做所罗门兄弟公司的伙伴就是做“美国财政部的伙伴”。

所罗门兄弟公司的组织一直不很严密，经过多年发展，公司规模仍然很小。在经济大萧条时期，当华尔街的银行家们纷纷“撤资”之时，所罗门兄弟公司独辟蹊径，终于在认购中争取到了立足之地。这种敢于冒险的精神使所罗门兄弟公司一路欣欣向荣，最终跻身于华尔街的投资银行行列。

所罗门兄弟公司的总裁戈弗洛德原为公司的一名普通的学徒，因工作努力出色，34 岁时就成为公司的合伙人，深受所罗门兄弟公司的实际掌权人比利·所罗门的器重。

1978 年，比利·所罗门任命戈弗洛德负责公司业务。戈弗洛德带领所罗门兄弟公司在承保业中获得了闪电般的增长。到 20 世纪 80 年代中期，所罗门兄弟公司不仅在传统的债券生意上有了大发展，而且在股票上也加大了分量。它在认购过程中遥遥领先，被《商业周刊》冠以“华尔街之王”的美称。

因为在 GEICO 公司的危机中曾经帮助过巴菲特，戈弗洛德与巴菲特的私人关系非常密切。1987 年，美国股市崩溃之前，所罗门兄弟公司最大的股东米诺可宣布卖出其所持有的所罗门兄弟公司的股权，投资银行家贝罗曼试图通过这个机会恶意收购所罗门兄弟公司。戈弗洛德不得已找到巴菲特，以每股 38 美元的价格，希望他能出资收购所罗门兄弟公司。

巴菲特提出的条件是，他要 9% 的可优先转换的债券（发行后，在一定条件下允许持有者将它转换成其他种类股票的优先股票）和两个董事席位。这是一个让所罗门兄弟公司有些为难的优厚条件。所罗门兄弟公司的高层们经过研究后还是同意了。于是巴菲特投资了 7 亿美元，成为所罗门兄弟公司的最大股东。

第七章 “别人贪婪时我恐惧，别人恐惧时我贪婪”

此消息公布之后，巴菲特的这一决定引起了华尔街的轰动，没有人想到一向对华尔街的投资银行持蔑视态度的巴菲特会为所罗门兄弟公司投资7亿美元。事实上，这次收购不仅是巴菲特一生中最大的一次冒险，也是他投资生涯中的一个里程碑，使他从一个普通的投资家变成了全国闻名的金融家，并由此正式登上了最高商业舞台，为世界商业领域所熟悉。

这并不是一次成功的投资。1990年，所罗门兄弟公司的利润增加了1.18亿美元。让巴菲特吃惊的是，公司的税前赢利仅为10%，比平均水平低得多。它的股价8年来一直都只有20亿美元，而同时期的道琼斯工业股票增长了近三倍。它的业务年年发展，公司员工的工资和奖金水涨船高，拿到100多万美元的经理不少于106人，最多的人竟然拿了2300万美元。相比之下，股东们的收益却微乎其微。巴菲特对此十分不满，他不得不要求他们把奖金降下来，却因遭到多数人的反对而未能成功。

然而，巴菲特没有想到的是，更糟糕的还在后面。

事件的起因源于所罗门兄弟公司34岁的政府债券部经理鲍·莫舍。这位西北大学的工商管理硕士，1979年成为所罗门兄弟公司的债券推销商。

莫舍的职责是在美国财政部拍卖公债时参加投标，并在发行后进行交易。所罗门兄弟公司是当时纽约联储银行选定的主要经销商，可以代表当事人投标。为了不让少数机构控制市场，纽约联储银行强行规定每个账户的业务不得超过35%。

然而，精明的莫舍找到了一个漏洞。他的投标数量通常两倍于拍卖中的数量，因此总能得到最大的份额。

虽然莫舍的行为不止一次受到政府的警告，甚至所罗门兄弟公司曾要求他对此道歉，但莫舍依然我行我素。1990年7月和8月的两次拍卖，他代表没有授权于他的顾客投标，获得了很大的份额；1990年11月和1991年2月，莫舍两次故伎重施，以未授权顾客公司的名义投标，得到了51亿美元的票据，占全部拍卖额的57%。

终于，在财政部例行公事给其中一位顾客发函求证时，莫舍的行为第一次败露了。

莫舍情急之下，不得不把此事告诉上司玛丽威舍，但他坚称他只投错



巴菲特的 人生财富课

了一次标，并且正努力纠正，请求玛丽威舍再给他次机会。玛丽威舍将此事汇报给了戈弗洛德和所罗门兄弟公司董事长托马斯·斯乔斯，以及律师唐纳德·福尔斯坦，并为莫舍求情，说这个勤奋的经理只是一时犯了个错误。虽然大家认为应该公开莫舍的错误行为，但由谁在什么时候做却没决定。

谁知莫舍在随后的 5 月份拍卖时，再次以客户的名义高价取得了 87% 的份额，并从中赚得 1800 万美元。

这样麻烦大了。他这一次的作弊行为直接导致几家交易商破产。交易商们提出了严重抗议，证券交易委员会和司法部开始秘密调查这一事件。然而，即使在调查期间，戈弗洛德还是没透露非法投标的事。

直到 1991 年 7 月 12 日，所罗门兄弟公司的律师发现了非法报告的证据，律师的调查结果显示，总共发现了 6 起非法投标，他建议戈弗洛德应公开此事。戈弗洛德同意了。

1991 年 8 月 8 日，所罗门兄弟公司向董事们通报了此事。晚上，戈弗洛德和斯乔斯给纽约联储银行打电话通知这件事。

第二天，报纸公开报道了所罗门兄弟公司的事，好在只是轻描淡写，没有引起太大的反响。然而到了星期一，《华尔街日报》突然发文怀疑戈弗洛德和斯乔斯与非法投标有染。一石激起千层浪，所罗门兄弟公司的股价开始下跌，交易商们开始抛售所罗门兄弟公司赖以集资从事经营活动的短期商业票据。市场上谣言四起，美联储暗示所罗门兄弟公司的经销商地位现在很危险。事态严重了。

戈弗洛德的职位岌岌可危，他 4 月份就得知非法投标但仍让莫舍一错再错的消息曝光之后导致了一串连锁反应。顾客们跑了，威斯康星投资委员会除去了所罗门兄弟公司之名，穆迪公司宣布它有可能降级。

一夜之间，所罗门兄弟公司的股价从每股 36 美元跌到了每股 25 美元，又继续下跌至每股 20 美元，中期债券的跌幅也达到 300 点。美联储明确表示将取消所罗门公司主要经销商的资格。所罗门兄弟公司的信用摇摇欲坠。

戈弗洛德明白自己地位难保，他赶紧给巴菲特打了电话，说他个人决定辞职，要求巴菲特于此危难之时接手公司。

第七章 “别人贪婪时我恐惧，别人恐惧时我贪婪”

巴菲特有些犹豫，他不想卷入纠纷中，但是考虑到所罗门兄弟公司一旦倒闭很可能引起金融市场的大崩溃以及他个人及股东们的利益，他还是坐上了飞往纽约的航班。

在周末的董事会上，巴菲特被任命为所罗门兄弟公司的董事长和首席执行官。巴菲特面临着空前的挑战。他既要安抚投资人与客户，又要应付各种刑事与民事调查，还要担心新的炸弹随时被引爆。巴菲特后来说：“我的确自愿担任临时董事长，虽然这并不是我想做的工作，但是我必须全力以赴，因为这关系着很多人的命运。我当时也难以保证做好，但是我感到时局需要我来冒这次险。”

在董事会上，巴菲特说：所罗门兄弟公司的声誉事关重大，墨守成规将会被市场淘汰，所罗门兄弟公司的未来仰仗公司的声誉，没有声誉就没有所罗门兄弟公司，当然也就没有大家的职位。

他召开新闻发布会，非常真诚地公布所罗门兄弟公司一切真实的事件，坦率地承认公司存在的缺陷和问题，寻求社会的理解。紧接着，他严令公司停止那些“打擦边球的生意”，甚至是有瑕疵的客户也被拒绝，“不仅是压线的，就是在线边上的事都不许做”。

巴菲特很快作出了三个决定：一，同意戈弗洛德和斯乔斯等原高管辞职；二，开除政府债券交易员莫舍和莫菲；三，任命所罗门亚洲有限公司董事长莫汉为最高营运长，巴菲特担任最高执行长，同时开除所罗门兄弟公司的高级律师弗尔斯坦，由毕业于哈佛法学院的丹汉接任。

接下来，巴菲特向财政部长布拉迪如实地汇报了工作，以个人名义担保全面整顿公司。他以撒手不管让所罗门兄弟公司倒闭相威胁。布拉迪考虑到其可能造成华尔街金融崩溃的后果，同意解除暂时交易禁令，让所罗门兄弟公司得以参加国库券拍卖。

与此同时，巴菲特以高利率为诱饵开始集资，一周的时间里，所罗门兄弟公司的资产开始解冻了。

巴菲特随之解雇了所罗门兄弟公司进行内幕运作的有偿政府顾问，停止政治援助，并拒绝了律师团利用法律漏洞来辩护的建议，同时公开表明对此丑闻负个人责任，在洗清污点的同时还要诚挚地忏悔。



巴菲特的 人生财富课

在接下来的参议院听证会上，巴菲特坦率地承认了所罗门兄弟公司的错误，并表示会与执法者站在一边。他的良好口碑和谦卑的态度让议员们对他并未刁难。

巴菲特说：“首先我想为让我们走到这儿来的事件道歉。政府有权要求人们遵守法规，但所罗门兄弟公司不幸违反了其中几条。在所罗门兄弟公司的职员中，大多是勤奋、能干、诚实的。我要每个人都想一想，是否想让某些可耻的做法刊登在报纸的头版头条，让他们的爱人、孩子和朋友们看见……”

那段时间里，巴菲特穿梭于家乡奥马哈和纽约之间，处理各种危机事务。他全力配合政府部门调查，他对证券交易委员会的主席理查德·布莱顿说：“如果有人不与你合作，就随时给我们打电话，20分钟内我就为你换个新人。”

1991年10月29日，所罗门兄弟公司出资60万美元，分别在《华尔街日报》《纽约时报》和《华盛顿邮报》刊登了巴菲特致全体股东的信以及最新经过修订的资产负债表。在巴菲特的努力下，所罗门兄弟公司的声誉逐渐恢复，客户也逐渐回来了。

但是，又有新的消息，司法部和证券交易委员会打算对所罗门兄弟公司定以重罪并罚款4亿美元，这是一个不可思议的严重惩罚。是否起诉的王牌就握在政府律师奥伯迈尔的手中。

在与奥伯迈尔的关键性会谈中，巴菲特非常诚恳地讲述了自己与所罗门兄弟公司之间25年的合作关系，用以证明所罗门兄弟公司是一家值得自豪的公司。尽管所罗门兄弟公司经历了道德和财政危机，但他保证经过整顿后的所罗门兄弟公司一定会大不一样。

最终，奥伯迈尔作出了对所罗门兄弟公司不予起诉的决定，与此同时，各联邦机构也宣布与所罗门兄弟公司达成民事调解，这花去了所罗门兄弟公司2.9亿美元。美联储恢复了所罗门兄弟公司主要交易商的地位。危机就此化解，所罗门兄弟公司的业务重新得以恢复。巴菲特随后离开了所罗门兄弟公司董事长的位置。

整整9个月，巴菲特为所罗门兄弟公司尽到了自己最大的努力，最终

■ 第七章 “别人贪婪时我恐惧，别人恐惧时我贪婪”

成功地挽救了它。巴菲特辞职时，所罗门兄弟公司股价比他就职前上涨了 25%。

在 1993 年的所罗门兄弟公司年会上，公司总裁罗伯特·丹汉颁发 1 美元的薪水给巴菲特，以感谢他拯救了所罗门兄弟公司。此后，巴菲特又继续买入所罗门兄弟公司股票，其股价一度最高上涨了 50%。1997 年，美国花旗银行以 90 亿美元高价收购了所罗门兄弟公司。

沉浮航空业，屡战金融危机

美国航空公司位于美国东部，原名美国空中公司，于 1972 年兼并了莫哈克航空公司，并于 1978 年在匹兹堡建立了一个服务中心，又于 1979 年兼并 PSA 公司和皮德蒙公司，改名为美国航空公司。美国航空公司当时是全美第四大航空公司，在匹兹堡、费城、巴尔的摩、夏洛特和印第安纳波利斯均设有服务中心。

从 1981 到 1988 年，美国航空一直是业绩良好的蓝筹股，股东权益报酬率平均为 14%，税前纯收益率在 8%~12%。巴菲特看好航空业，对爱德·科洛尼管理团队更加欣赏和信任。但是考虑到对航空业不是非常熟悉，巴菲特准备投资美国航空的可转换优先股。

当时美国航空的股价约每股 50 美元，如果两年后股价达到每股 60 美元，则优先股可以转换为普通股。1991 年后，美国航空可以用比当初购买价格高出 10% 的价格赎回优先股，伯克希尔-哈撒韦公司在 1999 年前都可以将股票转换，将剩余的优先股以每股 1000 美元的价格卖给美国航空。

在巴菲特看来，这是一笔稳赚不赔的安全赌注，如果赌输了，他将赚取 9% 的股息；如果赌赢了，在航空公司这样一个逐步巩固的行业，他将拥有很大的份额。

1989 年，伯克希尔-哈撒韦公司购入价值 3.58 亿美元的美国航空公司优先股，约占该公司股份的 12%，每年伯克希尔-哈撒韦公司可取得



巴菲特的 人生财富课

9.25%的优惠股息。不久前，美国航空公司刚刚和皮尔德航空公司合并。

鉴于航空业进入门槛高，竞争对手少，巴菲特坚信美国航空的股票应该会有不错的表现。然而这一次，他似乎太乐观了。

当时，美国航空公司的成本结构仍然停留在管制时代的高水平，但营业收入却因激烈的价格竞争而大幅下滑。就在伯克希尔-哈撒韦公司购入美国航空股票后不久，美国航空公司的营业收入和支出缺口突然大幅度扩大，1990~1994年间累计亏损24亿美元，几乎把所有普通股股东权益损失殆尽。

在激烈的竞争下，不少航空公司宣布破产。破产后的航空公司可以免除债务，它们靠廉价出售财产弥补营运亏损，这让美国航空公司很难与它们竞争。

与皮德蒙航空公司合并未让美国航空公司的状况有丝毫好转，班机误点是家常便饭，行李更是经常遗失。虽然在管理层的努力下，从1990年开始，误点情况逐渐改善，却又因中东战事而导致燃料成本暴涨，航空业陷入一片混乱。美国航空公司连续几个季度出现赤字，公司裁员7000名，相当于14%的员工，飞机订单延后，班机数目裁减，甚至曾经靠卖飞机来发薪水。

更不走运的是，从1989年开始，美国航空公司事故频出。1989年，一架美航班机冲出湿滑的跑道，机腹重击水面，造成两名乘客死亡；1991年，一架美航班机和一架通勤飞机在洛杉矶机场相撞，34名乘客死亡；1992年，一架美航飞机在纽约拉瓜地亚机场撞毁，26人遇难；1994年7月，美航的一架喷气式飞机在夏洛特敦附近坠毁，57人遇难；1994年9月，一架美航的喷气式飞机在匹兹堡附近坠毁，机上132人全部遇难……

在1991年的股东年会上，巴菲特说：“我的失误在于我没有想到价格竞争会导致那样坏的结果。当然，成本以及中东事件的结果是深不可测的。”巴菲特预测：3.58亿美元的投资可能只剩下2.327亿美元。

1992年，英国空中公司同意斥资7.5亿美元收购美国航空公司44%的股份，并立即向美国航空公司投资了3亿美元。美国航空公司似乎从中再次看到了一丝曙光。然而，1994年5月，英国航空公司决定中止进一步投

■ 第七章 “别人贪婪时我恐惧，别人恐惧时我贪婪”

资计划；消息一经公布，美国航空股价狂跌至个位数。

1994 年，伯克希尔-哈撒韦公司将投资美国航空公司的账面价值调低为 8900 万美元。1995 年，巴菲特和芒格不再担任董事之职。1996 年，伯克希尔-哈撒韦公司宣布将退出美国航空公司的持股，并希望美国航空公司能够回购股票。然而谈判没有成功，伯克希尔-哈撒韦公司继续持股。

1996 年下半年，曙光终于来临，随着整个航空业的复苏，美国航空公司终于扭亏为盈，公司股票渐渐重现生机。同时，公司开始支付伯克希尔-哈撒韦公司拖欠了两年的优先股股息，并于 1997 年全部付清。同年年底，英国航空表示要将所持股份卖回给美国航空公司。

1998 年，美国航空公司逐渐清偿负债，开始大规模回购普通股，巴菲特当初投资的 3.58 亿美元优先股转换为价值 6.6 亿美元的普通股。这次失败的投资，巴菲特最终还是成了赢家。

1996 年，伯克希尔-哈撒韦公司决定以 15 亿美元收购国际飞安公司。

飞安公司创立于 1951 年，基地位于纽约拉瓜地亚机场的空军空港。飞安以训练商业飞行员和船长为主营业务，为全世界航空业与船业界业主提供高科技仿真训练，同时训练航空地勤人员。每年到飞安接受训练的飞行员与维修人员超过 5 万人。此外，该公司还制造全自动仿真飞行器及其他训练器材。

飞安公司大约有 2500 名员工，服务的客户包括商业航空公司、政府及军队，获利率约 30%，在美国、加拿大和欧洲共设有 40 个训练中心，拥有全世界最大的民航仿真飞行机队，超过 170 个仿真飞行器和训练设备，飞行员训练的收入占该公司营业额的 94%，剩余的 6% 为销售训练设备的收入。飞安公司是世界上最大的非航空公司，非政府经营的航空训练中心，在这个领域几乎没有竞争对手。

据估计，在未来 20 年，全球各航空公司将会订购 16000 架喷射机，私人航空业也将以相同的速度增长。航空业的急速发展，以及国际快捷货运业的显著成长，飞机款式的不断更新，由军中训练转任民航业的飞行员越来越少，这些都将使飞安公司前途无量。更难得的是，当时飞安公司正处于盈余成长迟缓之际，这让巴菲特得以用很好的价钱将其购入。



巴菲特的 人生财富课

无论从哪个角度来看，飞安公司都是一家非常合乎伯克希尔-哈撒韦公司标准的公司。

事实上，这宗并购起源于伯克希尔-哈撒韦公司的股东之一，航空顾问塞瑟。他和太太每年都参加伯克希尔-哈撒韦公司年会，但是巴菲特并不认识他们。塞瑟同时是飞安公司的长期股东，他认为伯克希尔-哈撒韦公司和飞安公司很相配，于是他向所罗门兄弟公司的董事长丹汉提出让两家公司并购的想法，丹汉立即写信给巴菲特和飞安公司董事长优兹齐。

接下来，丹汉和飞安公司的律师事务所进行接触，试探优兹齐对于伯克希尔-哈撒韦公司收购飞安公司的态度和可能性。优兹齐与巴菲特于1996年见面，第二天，巴菲特写了一封信给优兹齐，表示有意并购飞安公司。

根据双方协议，购并后，飞安公司的股东可以选择每股换取50美元现金，或以每股48美元交换伯克希尔-哈撒韦公司股票。飞安公司79岁的董事长优兹齐说：“我相信，这桩并购对飞安公司、客户、员工及股东都相当有利，我的家人和我将以我们所有的37%股票赞成这项并购。我个人选择接受以伯克希尔-哈撒韦公司普通股交换飞安公司股份。我认为，伯克希尔-哈撒韦公司将是我个人最佳的投资途径，我打算永久持有伯克希尔-哈撒韦公司股份。我期待在并入伯克希尔-哈撒韦公司之后，继续经营飞安公司，并与巴菲特合作。”

1997年，飞安公司和波音公司联手，创立了国际飞安波音训练中心，专门训练商业喷射客机飞行员与飞机维修机师。1997年，飞安公司的获利约为8400万美元。

1998年，伯克希尔-哈撒韦公司以7.25亿美元收购了网际喷气航空公司。

网际喷气航空公司有着有趣的创新型业务。它以出售飞机租赁股份为主，凡购买股份的客户每年只要支付实际飞行时间和月管理费用，就可以享有一定量的飞行时间。网际喷气航空公司的飞机比一般的商务飞机贵，却比购买并保养一整架飞机以及供养机组人员便宜得多，因此赢得了许多旅行频繁并经常需要仓促起航的富豪的青睐。

■ 第七章 “别人贪婪时我恐惧，别人恐惧时我贪婪”

网际喷气航空公司承诺，它只需 4 小时就能准备好一架飞机并且降落在客户要求的任意机场。事实上，在收购网际喷气航空公司之前，巴菲特和伯克希尔-哈撒韦公司就已经是它多年的客户了。

开始时，情况似乎很顺利，网际喷气航空公司很快就提升了伯克希尔-哈撒韦公司的整体收入和利润。但是事实上，网际喷气航空公司的业务毛利很低，因为过分强调安全性，使公司很难提升盈利水平。虽然网际喷气航空公司在欧洲市场的营业收入增长非常可观，却很难将它转化成利润。

巴菲特和网际喷气航空公司的首席执行官瑞奇·圣图利想尽一切办法来保证乘客的安全，如飞行员每年进行两次严格的培训，根据飞机种类分别训练飞行员，并为客户提供可供挑选的多种机型等，这一切都使得公司的营运成本居高不下。

2001 年，网际喷气航空公司甚至因借钱“投资飞机库存以及收购核心机群”，给伯克希尔-哈撒韦公司增加了巨额的债务负担。2005 年之前，伯克希尔-哈撒韦公司一度将网际喷气航空公司与国际飞安波音训练中心合并为飞行服务部门。网际喷气航空公司一直是这一部门创收的主力，6 年里，这个部门的收入增长了 12%，然而同时，网际喷气航空公司的高成本运营也使部门利润率下降了 47%。

2003 年，由于欧洲市场问题不断，网际喷气航空公司出现了 4100 万美元的税前亏损，而这已经是它连续三年亏损了。

2004 年，网际喷气航空公司终于获得了 1000 万美元的税前利润，然而欧洲市场的亏损仍在继续。但是巴菲特认为欧洲市场对于公司日后的成功有着至关重要的作用，他坚信公司业务最终会步入轨道并且很快就会扭亏为盈，为此他不惜付出比预期高得多的成本。

让巴菲特想不到的是，他对欧洲市场形势好转的预测是正确的，但是美国市场却转盈为亏了。由于飞机数量不足，网际喷气航空公司被迫依靠昂贵的包机服务才达到合约要求，这直接导致了网际喷气航空公司在 2005 年亏损了 8000 万美元。

飞机租赁业务的发展前景不容乐观，因为要在很短的时间内准备好飞



巴菲特的 人生财富课

机，满足每一个客户的要求，其成本是非常高的。由于公司承诺飞机会在 4 小时内出现在任何机场，造成了飞机经常处于单程无乘客的空飞状态，这些高昂的费用都使公司和获利能力大打折扣。

网际喷气公司最大的飞机可以承载 18 位乘客，但就算是一架小型的 7 人座的喷气机都会耗费好几百万美元的成本，加上维修费、营运支出、飞行员的培训花销以及机组人员的薪水，如此巨大的成本，让网际喷气航空公司的营运收入大幅度增长的同时，亏损也在不断增加。

到目前为止，伯克希尔-哈撒韦公司的航空业务的发展仍然不是顺风顺水。2006 年，巴菲特在年度报告中称网际喷气航空公司的状况已经“大有改善”，欧洲市场的需求量已经大幅增加，美国市场的营运也有所提高。当年该公司的税前盈利达到了 1.43 亿美元，与 2005 年的 8000 万美元相比增长可观。公司预计至 2015 年再购进 483 架新飞机，也许这是它最终摆脱困境的前兆。

飞机租赁这一行业赚钱似乎很不容易，从目前来看，无论如何这都不能算是一次成功的投资。但是，鉴于巴菲特近乎完美的投资记录，人们完全有理由相信巴菲特可能在未来摸索出能让网际喷气航空公司盈利的方法。如果有人能从这项业务中盈利的话，那个人一定是巴菲特。

与迪士尼的两次“亲密接触”

1965 年春天，巴菲特的父亲霍华德·巴菲特去世，父亲的离去对巴菲特造成了很大的打击，在那一段时间里，他的心情极为低落。为了缓解悲痛的心情，他不得不暂时放开了手头的工作，开始四处旅游。当他来到纽约时代广场时，他看到了迪士尼公司最新推出的影片《玛丽·鲍宾斯》宣传海报，众多观众对此的狂热和喜爱，引起了巴菲特的兴趣。他随着人流买了一张票，坐进了电影院。

巴菲特坐在座位上，穿着花呢衣服，带着公文包和爆米花。有些观众

第七章 “别人贪婪时我恐惧，别人恐惧时我贪婪”

在盯着他看。他突然意识到他是唯一一个没有带着小孩的成年人，因此看上去似乎有些奇怪。事实上，巴菲特对这部电影并没有多大的兴趣，对那个叫朱莉·安德鲁斯的电影明星没有任何感觉，他感兴趣的只是迪士尼的股票。

灯光渐渐地暗下来，巴菲特看到观众们都被画面深深地吸引，他暗暗开始计算，一张门票能赚多少钱，一天能卖多少张门票，一部电影能赚多少钱，迪士尼公司能有多少利润……他试问如果自己拥有每一张票券的收入，在以后的无数个日子里，那该是多大的一笔价值。

电影散场后，巴菲特对迪士尼公司产生了强烈的兴趣。夏天的时候，巴菲特和芒格一家去了加州的迪士尼乐园。这个位于美国加利福尼亚州阿纳海姆市的梦幻般的度假园区，是世界上第一个迪士尼主题乐园，被誉为地球上最快乐的地方。他们的孩子们在乐园里尽情地玩耍，巴菲特则和芒格骑着车，在迪士尼乐园里四处考察，他们从财政的角度将它一一分解开来，计算着迪士尼公司的资产。

在迪士尼乐园里的拍摄场地，巴菲特拜访了迪士尼公司的创始人沃尔特·迪士尼。巴菲特见到他时，他没有穿外衣，是一个生机勃勃的人，好像永远都是那么的热情。在进行了简短的交谈后，巴菲特被他那种孩童般的热情和对自己工作的无比喜爱深深地触动了。沃尔特·迪士尼正是巴菲特心目中理想的企业家，他身上所拥有的无尽的激情和创造力，让迪士尼的事业蒸蒸日上。

当时迪士尼公司的股票市盈率仅仅 10 倍，当然，即使这样，也超出了格雷厄姆的安全边际。但是，当时的巴菲特已经超越了格雷厄姆的眼光，他看到了账面价值之外的东西。巴菲特试图将它作为一个完整的公司，而不是单纯的股票来分析，迪士尼公司拥有巨大的无形资产：广受欢迎的品牌，独特强大的创造力，丰厚的回报率。它还拥有一个珍藏旧的卡通画和影片的图书馆，对于巴菲特而言，那些卡通画和薄薄的电影胶片，与那些厂房机器一样，是真实而且有分量的资产，尽管它们并不在账面上。

于是，在 1966 年，巴菲特投资 500 万美元，买进了迪士尼公司 5% 的



巴菲特的 人生财富课

股份。遗憾的是，迪士尼本人在一年内就去世了。

很可惜，巴菲特并没有长时间持有迪士尼的股票，不到一年的时间，他就以 600 万美元的价格将股票卖出，在当时看来，100 万美元的净利润是个不错的成绩，但是如今看起来，这无疑是一个巨大的错误。

正如巴菲特在很多年后所说：“我们投资了 500 万美元，若我们持股至今，当年的 500 万美元，等到了 1990 年，价值超过 10 亿美元。”

到 1995 年，迪士尼公司早已发展成为一家大型跨国公司，业务范围包括娱乐节目制作、主题公园、玩具、图书、电子游戏和传媒网络等，旗下囊括了点金石电影公司、Miramax 电影公司、好莱坞电影公司、博伟音像制品、ESPN 体育、ABC 电视网等大型公司和知名品牌。

迪士尼公司拥有全球最著名的米老鼠和唐老鸭等一系列卡通形象，这让它每年都从它的主题公园、电影、音乐、书籍、商店、体育以及其他商品，如迪士尼互动、迪士尼巡游线、网站等产业中获得 100 多亿美元营业收入，而全球每天参与这些项目的人数高达 8000 万。

1995 年 7 月，迪士尼公司瞄准了伯克希尔-哈撒韦公司旗下的大都会美国广播公司。

巴菲特在一次和大都会美国广播公司的总裁汤姆·穆菲去打高尔夫球的路上，遇到了时任迪士尼公司总裁的迈克尔·伊思纳。迈克尔·伊思纳向巴菲特和穆菲提起，迪士尼公司有意收购大都会美国广播公司。巴菲特表态，认为可以考虑。

而事实上，早在 3 个月前，迈克尔·伊思纳就已经和汤姆·穆菲探讨过关于收购大都会美国广播公司的事情了，只是还没有具体落实一些操作细节。汤姆·穆菲希望能得到迪士尼公司的股票，而迈克尔·伊思纳希望能全部用现金来支付收购款。

巴菲特得知后，对汤姆·穆菲说：“我认为如果迈克尔·伊思纳想用现金收购，也不是不可以考虑。就像如果有人想用现金购买伯克希尔-哈撒韦公司的东西，在任何时候都是可以的，你认为呢？”

作为收购大都会美国广播公司的主要潜在客户，汤姆·穆菲对迪士尼还是非常满意的。虽然他说自己还需要考虑考虑，但是显而易见，在巴菲

第七章 “别人贪婪时我恐惧，别人恐惧时我贪婪”

特的说服下，他已经动摇了。

巴菲特后来说：在迪士尼公司并购大都会美国广播公司时，他可以有几种不同的选择，既可以选择把原来的 1 股大都会美国广播公司股票换成 1 股迪士尼公司股票外加 65 美元现金，也可以要求全部换成现金或股票。

1995 年 7 月 31 日，大都会美国广播公司与迪士尼公司公开宣布了合并的消息。迪士尼公司用每股 127 美元的价格并购大都会美国广播公司，交易总额为 190 亿美元，其中包括一部分现金和一部分迪士尼公司股票。

巴菲特在伯克希尔-哈撒韦公司 1995 年年报致股东的一封信中说：“1965 年，迪士尼公司的税前利润为 2100 万美元，但是它所拥有的现金就超过了负债。当时迪士尼乐园投资 1700 万美元的加勒比海海盗船才刚刚开幕，公司的全部市值也不过只有这艘海盗船的 5 倍，真是太便宜了。”

这桩购并案成为美国企业并购史上的第二大合并案，在全球娱乐和媒体公司中位居第二。“我知道米老鼠是迪士尼的一部分，因此投资迪士尼就是投资米老鼠。对于伯克希尔-哈撒韦公司的所有人来说，这是个值得庆祝的日子……”巴菲特说。

收购成功的消息公布后，巴菲特作为大都会美国广播公司的股东，正式开始收购迪士尼公司的股票。到 1997 年底，伯克希尔-哈撒韦公司一共购买了 2156 万股迪士尼股票，摇身一变成为迪士尼公司的大股东。

收购之初，巴菲特本人对迪士尼公司十分看好，但是因为迪士尼公司的经营结构比较单一，而且管理上有许多漏洞，因此也有一部分人对此并不看好。事实上，就连迪士尼公司的管理层也对股价产生怀疑。

并购消息宣布的当天，大都会美国广播公司的股价从每股 96 美元涨至每股 117 美元，但迪士尼公司的股价只是小幅上涨。对于迪士尼公司的股票是否会因此而继续上涨，迪士尼公司的一位高级主管甚至和巴菲特打了个赌，赌注为 100 美元。

随着两大公司成功并购的信息不断传播，加上伯克希尔-哈撒韦公司在市场上持续收购迪士尼的股票，没过多久，迪士尼公司的股票开始一路上扬，而伯克希尔-哈撒韦公司的股价更是上涨了高达每股 550 美元。巴



巴菲特的 人生财富课

菲特最终赢得了 100 美元的赌注。

到 1998 年末，伯克希尔-哈撒韦公司还持有迪士尼公司股票 5100 多万股，但是在 1999 年末，伯克希尔-哈撒韦公司的年报上，迪士尼的股票就已经不见了。事实上，自从两大公司合并后，迪士尼公司就日渐衰弱，慢慢地被时代华纳公司后来居上赶超过去。这些因素直接影响到了巴菲特对迪士尼公司的投资决策，他说：“我们对这家公司的竞争力特征有一种看法，现在这个看法变了。”

事实上，当时的迪士尼公司的确迷失了主方向，它不再是那个制作《白雪公主和七个矮人》这样的永恒经典的迪士尼公司了。迪士尼公司开始在网络中挥金如土，把大把资金投入像搜索引擎这样的网站中，而且购买了搜信等一些亏损的公司，最终导致迪士尼公司的主营业务偏失，竞争力下降。该公司的首席执行官迈克尔·伊思纳的爱好让巴菲特感到不安，当时的迪士尼公司显然不再符合巴菲特的投资标准了。

2000 年，巴菲特又将伯克希尔-哈撒韦公司持有的迪士尼公司股份卖掉了一大部分。到 2001 年初，伯克希尔-哈撒韦公司已经彻底卖光了它所持有的迪士尼公司的所有股票。

2001 年“9·11”恐怖袭击爆发后，迪士尼公司的股票价格一度跌到十多年来的最低点。迈克尔·伊思纳找到巴菲特，希望他能够再次收购迪士尼公司。但是，由于巴菲特正在忙于应付这次惨剧给伯克希尔-哈撒韦公司造成的巨额保险理赔，无暇顾及这件事而终告搁浅。

巴菲特两次持有迪士尼公司的股票，然而由于种种原因，两次持有的时间都不长，虽说两次投资的性质完全不同，但是他仍对这两起短期持股抱有遗憾。

2005 年，迪士尼公司在《商业周刊》的世界 100 强品牌（按照品牌价值）排名中名列第 7 位。事实上，它仍然是一家优秀的企业。



第八章

华尔街的另类大手笔

当巴菲特找不到那些具有良好的经济前景、良好的经营管理而且价格水平合理的公司进行投资时，他也会将资金投入具有最高质量的短期金融工具上，或者其他看似比较冒险的地方。很多时候，非传统性的另类投资不一定像以具有吸引力的价格买入卓越的公司那样提供盈利的确定性，但赚钱的可能性依然要大于损失的可能性。巴菲特说：“对于非传统性的另类投资，我们认为我们会赚钱。但我们也认识到，我们有时最终实现的不是盈利而是亏损，偶尔还会亏损巨额的资金。”

■ 第八章 华尔街的另类大手笔

外资大鳄虎视中国企业

在大多数人的印象里，巴菲特的第一次中国行是在 2007 年，然而鲜为人知的是，早在 1995 年，巴菲特就已经和比尔·盖茨一起踏上了中国的土地。那是一次纯粹的旅游，整个行程历时 17 天，也是巴菲特中国之行中时间最长的一次。

巴菲特一生不喜欢旅游，更不喜欢出国，他去过的国家非常少。在他的子女和家人看来，巴菲特的旅行范围甚至很少超出内布拉斯加州。所以，前后三次的中国行对他而言已经非常难得了。说出来可能有些难以置信，1995 年的那次中国行，是巴菲特一生中到目前为止唯一的一次休闲旅游。当时他宣布要和比尔·盖茨带着太太到中国旅游时，他的孩子们压根儿不相信，在他们的意识里，巴菲特要去中国旅行，那简直是一件不可思议的事情。

然而，65 岁的巴菲特真的动身了。1995 年，巴菲特第一次来到北京，他和盖茨去了故宫、长城等名胜古迹，玩得非常尽兴。当时的中国股民，没有几个人知道巴菲特的名字，自然没人注意到这位普通的美国老人。巴菲特的整个旅行因此没有受到任何干扰和采访。当时刚刚介入股票的中国投资者不会想到，这位普通的老人，有朝一日将会给中国投资人带来怎样的深刻影响，他又将从中国股市中获取怎样的惊人收益。

这是一次纯粹的旅游，当时的巴菲特在中国没有任何投资，没有任何生意。但是，这次旅行让巴菲特记住的不是风光景色，而是中国的众多人口及其消费欲望。“那里可是一个庞大的可口可乐市场。我相信，可口可乐在中国的销售量将会是巨大的。”巴菲特不无感慨地说。他甚至当时对



巴菲特的 人生财富课

比尔·盖茨说：“下一个比尔·盖茨将在这里产生。”

正是 12 年前的这次中国之旅，让巴菲特对中国开始有了更深刻的认识，并从此埋下了他希望在中国投资的种子。时隔 12 年之后，当巴菲特第二次中国行的时候，他已经开始投资中国股票，并从中获得了巨大的收益。

“中国人是一个具有极大天赋和勤奋的民族。在过去很长一段时间里，他们只是缺乏一个使他们释放出潜能的体系。而现在中国和美国都具有帮助国民释放出潜能的体系，我们将会看到两个国家出现一个奇迹。”巴菲特说。

2007 年 10 月 24 日，巴菲特进行第二次中国行，他此次的目的是参加其公司旗下的以色列切割刀具公司在大连投资的 IMC 国际金属切削（大连）有限公司的落成典礼，此项投资出资额 2785 万美元，公司定位于为客户提供高品质的切削刀具，并成为亚洲最大的宇航及汽车工业专用刀具生产基地。

这时的巴菲特已经不再只是中国经济的一名看客。从 2003 年 4 月开始，巴菲特以每股大约 1.6~1.7 港元的价格大举买入中国石油 H 股，最终持有中国石油股票 23.4 亿股，成为中国石油第二大股东。2007 年 7 月，巴菲特开始分批以 12 港元左右的价格减持中国石油 H 股，就在本次造访中国之前的 10 月 19 日，巴菲特刚刚将持有 4 年的中国石油 H 股全部卖出。巴菲特用 5 亿美元的投资赚了 40 亿美元，4 年里股票市值翻了 8 倍，第一次投资中国企业，巴菲特收获不小。

巴菲特在接受采访时谈起这笔投资，他说对于中国石油的了解，完全来源于他在办公室里读了中国石油 2002 年、2003 年的年报，随后他就决定投资。“我觉得这家公司值 1000 亿元，我看了当时中国石油的股价，总市值在 300 亿元到 350 亿元，如果能以这样的价格买到 1000 亿元的东西，这很容易决策，所以我就入股了。”

巴菲特在持有中国石油 4 年后把股票卖掉了，当时中国股市正处于大牛市，巴菲特在大连的这一天，上证指数报收 5843.11 点，处于历史最高位置。当时的股市中，几乎所有人都认为股票还会继续上涨，无数人对即将上市的中国石油 A 股充满期待，巴菲特此次抛售股票的行为，让很多投

■ 第八章 华尔街的另类大手笔

资者“看不懂”，甚至有人觉得这个被标榜为“股神”的美国老头不过是个愚蠢的家伙。

2007年10月24日，巴菲特接受中央电视台采访，对于当时正在疯涨的中国股市，他说：“我建议要谨慎，任何时候，任何东西，有巨幅上涨的时候，人们就会被表象所迷惑，人们就会认为他们才干了一年就会赚那么多的钱。我不知道中国股市的明后年是不是还会涨，但我知道价格越高越要加倍小心，不能掉以轻心，要更谨慎。”

在当时，已经被猛烈上涨的股价搞得头脑发热的人们，并没有听进巴菲特的提醒。然而，就在巴菲特离开中国之后不久，11月5日，中国石油A股上市以每股48.6元高开，此后持续下跌，股灾随之爆发。上证指数从巴菲特第二次访华时的5800多点一路暴跌，一年后跌破了2000点大关。中国石油股价同时也经历了两次“腰斩”，最终跌到每股仅10元左右，相当一部分盲目追高的投资者损失惨重。直到这时大家才惊讶地发现，巴菲特在一年前的预测又一次应验了。

2010年9月27日，巴菲特与比尔·盖茨第三次来中国，此时，他已经投资了2家中国公司的股票。这一次，巴菲特的行程有3天半的时间，很多人认为巴菲特此次来中国的目的是与比尔·盖茨举办慈善晚宴。然而事实上，他同样安排了访问他在中国的第二个投资对象比亚迪公司的商务活动，活动分别在深圳、北京、长沙举行，这让巴菲特此次的行程非常紧凑。

这是巴菲特首次对中国公司进行实地考察，巴菲特带来了他的亲密搭档查理·芒格，以及他的“绯闻接班人”、美中能源公司的董事长大卫·索科尔等一行。可以说，他把伯克希尔-哈撒韦公司的董事会几乎都带到中国来了，声势颇为浩大。

2008年，伯克希尔-哈撒韦公司旗下的美中能源公司以2.3亿美元获得比亚迪公司10%的股份，约合每股8港元。到巴菲特来华时期，比亚迪公司的股价已涨至每股57港元，2年时间获益高达7倍。

“我不会卖出股票，这个我可以保证，我不敢保证买入股票，但可以保证我会一直持有这些股票很多年，到我离开人世。”在问起关于他要卖出比亚迪公司股票传言时，巴菲特说。



巴菲特的 人生财富课

对比亚迪公司的投资额在伯克希尔-哈撒韦公司中的比例并不算高，但是一向只投资美国公司的巴菲特，近7年来已经两次投资中国公司股票，总投入7.3亿美元，充分显示出他对中国经济的看好，当然，这两次投资也为巴菲特带来了相当可观的收益。

巴菲特一直关心着中国的发展，他对中国的感情也在日益加深。除了股票之外，巴菲特在各种领域，通过各种方式对中国的投资从未断过。

可口可乐公司赞助北京奥运2亿美元。

ISCAR 在大连投资2785万美元建设厂房。

美国运通公司在华投资6亿元。

通用再保险公司在全球一共设立48个办事处，其中在中国的北京、上海、香港、台北设立了4个，占总数的8.3%。

2006年4月，穆迪公司与中诚信公司建立合资公司，为信用产业的最大的合资公司，全面参与中国债券市场评级业务，并为中国银行业提供风险管理咨询服务。

2006年11月，邓白氏公司与华夏国际信用管理公司组建合资公司，成为中国最大的商业数据服务商，帮助所有来华做生意的跨国公司对交易对手进行商业风险评估。

2007年，巴菲特购买140万股柏灵顿北方圣塔菲公司。而他之所以买入铁路公司股票，是因为他认为在中国崛起的过程中，必将从美国中西部大量购买农产品，而这些农产品只有通过铁路才能到达西部港口。2006年4月10日，该公司曾宣布，3个月内将在上海设立首个驻华办事处，成为首家在中国建立办事处的美国铁路公司。自2000年以来，柏灵顿北方圣塔菲公司的对华业务以每年13%的速度增长。

巴菲特曾经表示，自己已准备好，等待合适的机会投资中国市场。他非常看好中国未来50~100年的发展前景，这将拉动美国经济在同一时期的发展，而世界将从两国合作所创造的潜力中看到奇迹。事实上，他已经万事俱备，只欠东风。

在当年的伯克希尔-哈撒韦公司股东大会上，中国同样成为了焦点。当被问及是否会继续投资中国时，巴菲特表示，他很期待优秀的中国企业

■ 第八章 华尔街的另类大手笔

打电话给他，只要价格合适，公司业绩出色，他肯定会考虑。

2008年，伯克希尔-哈撒韦公司净资产 7766 亿元人民币，总资产 1.83 万亿元人民币，下属公司 50 多家，公司正在从股票市场和产品市场多个渠道进入中国。

2011年7月，巴菲特宣称，已经准备好投资中国市场。随后，其麾下的网际喷气航空公司宣布将在华组建合资公司，进一步拓展中国市场。“中国已拥有一些伟大的公司。”巴菲特在股东大会上说，“我们倾向于中国某些出口产品良好的公司，主要是消费者产品。中国已拥有一些巨型公司，它们的市值将超越某些美国公司。”

“我看好中国市场，不要计较短时期的情况。未来十年中国股市必将是世界之最。”巴菲特说。

投资中石油，再续投资神话

中石油，全称为中国石油天然气集团公司，创立于 20 世纪 50 年代初期，是中国最大的原油和天然气生产商，原油加工能力达每年 1.4 亿吨，产量占全国总量的 40%。该公司完善的成品油销售网络遍布全国，每天为超过 200 万名顾客提供服务。与此同时，中石油还是中国最大的化工产品生产供应商之一，也是中国销售额最大的天然气运输和销售公司，天然气产销量占全国总量的 70%，在国内天然气工业中占主导地位。

中石油在国内拥有 13 个大型油气田企业、16 个大型炼油化工企业、19 个石油销售企业和多家科研院所，在中东、北非、中亚、俄罗斯、南美等地区拥有近 30 个油气勘探开发和生产建设项目，利润在国内所有企业中始终位居榜首。

2000 年之前，中石油拟实行资产重组，并进行了一次大手笔的全面改革，被称为中国企业改革中规模最大的一次。

首先，为降低财务费用，公司将旗下赢利能力低下的小炼油厂全部关



巴菲特的 人生财富课

闭，同时取消其 300 个分支机构的 3000 个银行账户，改为由总公司开设一个银行账户，由总公司统一管理。此举过后，总公司财务费用降低了 100 亿元人民币。

其次，公司进行股份制改革，进入资本市场，将油气勘探开发、炼油化工、管道运输及销售等业务从集团中分离，并于 1999 年 11 月正式改组为中国石油天然气股份有限公司。2000 年 4 月，公司成功筹资 29 亿美元，在纽约证交所和香港联交所同时挂牌上市。

最后，公司实行了大规模的减员增效。自 1999 年开始，三年中整个集团公司累计裁员 36 万人，其中股份公司裁员 5.83 万人，其他企业裁员近 31 万人，公司因此增效达 38 亿元人民币。

2009 年，公司开始进行大规模的海外并购，并购的对象集中于石油、天然气以及有色金属等资源。2009 年 6 月，中石油取得了伊拉克鲁迈拉油田的开采权；7 月，中石油与中海油欲联手收购西班牙石油巨头雷普索尔-YPF 公司旗下的阿根廷子公司；同年，中石油收购新日本石油大阪炼厂部分股权；并与伊朗国家石油公司就南阿扎德甘油田的开发签署备忘录。

在上市初期，对于中石油的盈利能力引起了华尔街媒体和全球投资界的百般质疑，其承销商高盛公司不得不降低了中石油的发行价格，从原定的 50 亿美元降至 29 亿美元。

但是，中石油无可辩驳的超强盈利能力很快得到海外投资者的普遍认可。2000 年末，中石油年报显示，当年公司净利润高达 552.3 亿元人民币，增长率超过 100%，资本回报率由 10.3% 增长为 15.8%，当之无愧地成为亚洲最赚钱的上市公司。

2003 年 4 月 1 日，中国香港证监会主席对中国香港股市实施改革，新的《证券及期货条例》规定，持股量超过 5% 的投资人，若持股量变化超过了整数百分点，须在三个工作日之内向监管机构发出申报。而此前的规则，只有持股量超过 10% 的股东才有披露的义务，并且披露的期限是五个工作日。

当这一条例正式实施后，一项在悄然之中进行的交易再也掩藏不住了，人们惊讶地发现，“股神”巴菲特居然买了中石油的股票，其持股率

■ 第八章 华尔街的另类大手笔

已高达 6.31%。交易记录显示，在此前的一年多时间里，伯克希尔-哈撒韦公司共斥资十几亿港币，悄无声息地蚕食了 11.09 亿股中石油股份。

一石激起千层浪，这条消息的爆出对于全球股市来说都是一个不大不小的震荡，美国华尔街、中国香港、英国伦敦的投资分析师们纷纷就此事发表看法。所罗门兄弟公司、美邦等投行认为更好的选择是中石化；中国香港专栏作者曹仁操则直截了当地说：巴菲特投资中石油，那是“犯傻了”。总体来说，投资市场以及基金经理们对中石油的信心明显不足，于是引发了连锁反应，投资者们开始大量抛售股票，导致中石油股价一时间大幅下挫。

暴露了行迹的巴菲特对这些分析师们的评论并没有丝毫的留意，他依然我行我素地低价吸纳着中石油的股票。2003 年 4 月 9 日、11 日、15 日，巴菲特分别在每股 1.66 港元、1.657 港元、1.66 港元价位买进 8049 万股、8537.2 万股、3141 万股中石油股票，在 17 日当天，巴菲特加大了投资额，一口气买进了 1.7658 亿股。

2003 年 4 月 20 日，北京政坛发生人事变动，几乎与此同时，百年不遇的“非典”疫情在全国各地爆发，中国香港也未能幸免。一时间谣言四起，股市人心不稳，投资者的信心降到冰点。此后的一个交易日，港股最低下探至 8331.87 点，恐慌情绪在悄然蔓延，股市持续低迷。巴菲特仍然不为所动，他一次又一次地在低了又低的价位上继续吃进中石油的股票。

2003 年 4 月 22 日，巴菲特在每股 1.668 港元价位买入 1.62082 亿股；23 日，在每股 1.67 港元价位拿下 1.0524 亿股；24 日，在每股 1.61 港元价位拿下 2.165 亿股。持股比例由 4 月 9 日之前的 6.71% 一路跃升至 13.35%，总持股量为 23.47761 亿股。

至此，巴菲特增持中石油股票的投资总额已达到约 14 亿多港元，成本大致每股在 1.65 元左右。

4 月 25 日，伯克希尔-哈撒韦公司发布披露信息，称已持有 23.4 亿股中石油 H 股，达到流通股的 13.35%，成为中石油第二大股东，仅次于实际控制人中国中央政府。

在巴菲特大举购入中石油股票之后，这一在国际投资界很少为人所了



巴菲特的 人生财富课

解的中国最大的能源公司立即变得炙手可热起来，一时间，世界各地的基金经理迅速跟进。同时因“非典”疫情得以控制，分析师们开始看好中国经济，被“股神”所青睐的中石油首当其冲地受到多方资金的热捧。

在短短 3 个交易日之内，中石油 H 股一路攀升，最高涨幅达到 12%，中石油纽约 ADR 在一个星期内也涨了近 9%。外资机构纷纷进入中国香港 H 股市场大笔扫货，H 股指数大幅攀升，短短一个多月就上涨了 19.27%，远超过同期恒生指数 10.54% 的涨幅。

在后来接受中国媒体的采访时，巴菲特曾经透露，他之所以选择中石油，只是因为读了中石油的年报：“我读了 2002 年 4 月的年报，而且又读了 2003 年的年报，然后我决定投资 5 亿美元给中石油。虽然我仅仅根据我读的年报，我没有见过管理层，也没有见过分析家的报告，但是年报非常通俗易懂，是很好的一个投资。”

2007 年，中国股民正在经历股市中多年不遇的大牛市，中国香港 H 股市场同样欣欣向荣。随着国际原油价格的不断上调，中石油股票表现坚挺，涨势极好，中石油 A 股在上海证交所挂牌上市的消息更让国内股民对它充满期待。

然而，就在这个一片欢腾的大牛市里，当股票经纪人和股民们盯着一片飘红的大牌喜不自禁之时，巴菲特再一次作了一个让所有人目瞪口呆的决定：他决定大规模减持中石油公司股票。

2007 年 7 月，巴菲特以每股 12.441 港元减持 1690 万股中石油股票。8 月 23 日，中石油发布上半年业绩报告：6 个月内，中石油实现销售收入 3927.3 亿元，同比上升 20.3%；经营利润 1091.3 亿元。

凭借着如此漂亮的业绩报告，中石油股票的市场交易非常活跃，巴菲特没有丝毫喘息和犹豫，8 月 29 日，他以每股 11.473 港元的价位继续减持 9265.8 万股中石油股票。当然，一切都很顺利，踊跃接盘者大有人在。

9 月 6 日，摩根士丹利研究报告将中石油 H 股目标价格从每股 12.7 港元上调至每股 13.6 港元。华尔街的专家们一致认为，即使在巴菲特减持以后，中石油股价依然还有很好的增长空间。巴菲特依然不为所动，就像他 4 年前买入中石油时一样。当天，他以每股 11.47 港元价位转让 2800.4 万股。

■ 第八章 华尔街的另类大手笔

减持还在继续，9月13日，巴菲特在每股11.26港元价位减持4513.8万股，9月21日在每股11.99港元价位减持6661.4万股。

2007年6月，中石油向中国证监会提出了发行A股的申请。2007年9月，中国证监会批准中石油发行A股的计划。这一消息对于中石油H股绝对是一支强心剂，据估计，中石油A股的上市对于中石油H股的价格会有40%的拉升效应。

然而，似乎有意要逆市而为，就在同一天，巴菲特再次以每股12.80港元的价位出让22050万股中石油股票；9月26日，巴菲特在每股13.89港元价位再减持23413.6万股。此次交易之后，巴菲特的持股总额降到了5%以内，对日后的减持行为，巴菲特不再有公开披露的义务。

事实上，就在巴菲特马不停蹄地大规模减持之后，中石油的股票依然不断走高。从2007年10月19日到2007年11月5日，中石油H股从每股12.5港元一路上涨到每股19港元，涨幅高达52%。

2007年10月18日，巴菲特公开对外宣称，基于股票价格考虑，他已经将所持中石油23.4亿股H股全部卖出。这意味着在巴菲特心目中，中石油目前持续上扬的股价已超出其潜在价值。

2007年11月5日，中石油A股在上海证交所挂牌交易，发行价每股16.7元，当天股价最高攀升到每股48.6元，总市值突破11081.94亿美元，排名全球第一。

股票虽然抛了，巴菲特对中石油却依然很有感情：“我们大概投入了5亿美元的资金，我们卖掉了我们赚到的40亿美元，我昨天给中石油写了一封信，感谢他们对股东作出的贡献。中石油的记录比任何世界上的石油企业都要好，我很感谢，所以我给他们写了一封信。”

经过4年的持股，巴菲特当初投入中石油H股的5亿美元，摇身变成了40亿美元。虽然从巴菲特减持以后，中石油的股价还在飞涨，他因此少赚了至少128亿港元，但是巴菲特却并不十分在意。

后来，当有人问及他为什么要卖掉中石油的股票，巴菲特解释了原因。他认为，当石油价格较低的时候，未来必将会上升，石油公司会从中受益，所以他买入了中石油；而石油价格很高的时候，则油价继续上涨的



巴菲特的 人生财富课

可能性较小，石油公司成本必然增加，安全边际就显得越来越小，所以他选择了卖出股票。

巴菲特是一个真正的价值投资者，所以，当 2003 年中石油 H 股的股价被严重低估的时候，巴菲特慧眼发现了它，果断地吸纳并持有长达 4 年；当中石油 H 股的价值已经得到很好体现的情况下，即使是在股价连续拉升的情况下，巴菲特依然开始减持。

见好就收，坦然面对股市的涨跌，也许就是我们应该从巴菲特身上学习的最宝贵的东西。

在金融寒冬中“疯狂扫货”

2008 年的全球金融危机，又称金融海啸、信贷危机或华尔街海啸，相信大家还都记忆犹新，不少投资者仍然心有余悸。这场全球性的金融危机于 2007 年 8 月慢慢地浮出水面，随着美国次级房屋信贷危机的出现而全面爆发。当时，全球投资市场恐慌情绪越发严重，投资者开始对证券价值失去信心，进而引发严重的流动性危机。

金融危机爆发伊始，许多国家的中央银行向金融市场注入了巨额资金，依然无法阻止这场金融危机越演越烈的趋势。2008 年，正在全世界人们聚焦北京奥运会时，金融危机也开始失控，全球许多大型金融机构倒闭或被政府接管，其中包括赫赫有名的花旗银行。全球开始面临 60 年来最严重的金融危机。

这场全球性的金融风暴不仅让各国金融机构遭到重创，更随之引发了全球范围内的“股灾”。在经历了近两年暴涨，其暴跌的势头也同样猛烈，深深地牵动着全球投资者的神经。与历次的金融危机来临时一样，有人巨额资金被套，有人倾家荡产，有人债台高筑……全球无数资产随着股市的连续暴跌而灰飞烟灭，投资者信心一再跌落，全球股市呈现一片萧条景象。

■ 第八章 华尔街的另类大手笔

这场金融危机使全球无数富豪的资产严重缩水，比尔·盖茨和巴菲特也难以幸免。据权威调查显示，巴菲特在这场金融危机损失高达 163 亿美元，名列美国股市十大输家排行榜第三位。

然而，巴菲特并没有丝毫沮丧，事实上，和前几次一样，他认为自己再次迎来了“好时机”。他说：“如果股价继续下跌，我将把个人账户的资产从过去的百分之百债券换成百分之百的美国股票。”就在投资市场哀鸿遍野，人们对市场的信心降至冰点之际，巴菲特却公开表示自己正在买入美国股票，并认为美国股市在未来不会“坠入深渊”。

2008 年 10 月 17 日，就在金融危机最猛烈的时候，巴菲特在《纽约时报》发表文章，说国际金融市场处于混乱状态，问题蔓延至整个经济领域，且呈扩大的趋势，在今后一段时期，美国失业率将上升，商业活动将出现萧条，金融报道将继续令人恐慌。

但他同时表示，就是在这种情况下，他正在动用个人资金大肆购买美国股票。而在这之前，他的个人账户上只有美国政府债券。

巴菲特再度说出了他的那句著名的投资格言：“当别人贪婪时恐惧，在别人恐惧时贪婪”。巴菲特说，“恐惧情绪正在蔓延，经验丰富的投资者也不能幸免”，然而在此时逆市入场正符合他的投资理念。

2008 年 10 月，《福布斯》杂志公布了“美国富豪榜”。大家惊奇地发现，巴菲特的个人净资产在 33 天内竟然增加了 80 亿美元，达到 580 亿美元，一举击败了微软公司的创始人，在金融危机中个人净资产缩水了 15 亿美元的比尔·盖茨，夺回了全球首富的宝座。仅仅在一个月之前，这个位置还是非比尔·盖茨莫属。

33 天内狂赚 80 亿美元，而且是在全球股市低迷的金融危机中，巴菲特再一次创造了美国投资界的财富神话。

许多人都感到无比惊奇，巴菲特在这 33 天里到底做了什么，能在如此短的时间里赚得 80 亿美元呢？

2008 年 8 月 15 日，巴菲特在接受电视采访时透露，他在 8 月 8 日当天买入股票的数量超过了今年其余时候的任何一天。9 月 30 日，他在接受电视采访时又说：我们已经准备好了大量买入，只要哪支股票够便宜，我



巴菲特的 人生财富课

们就会买入它。

从巴菲特 2008 年 9~10 月间的投资记录可以看出,“股神”在这一阶段开始了大规模的“扫货”,其动作之迅猛,效率之高,都让投资者叹为观止。

2008 年年中,伯克希尔-哈撒韦公司以 45 亿美元的价格向芝加哥的普利策家族购买了马尔蒙控股公司 60% 的股份;同一时间,巴菲特投入 65 亿美元帮助 Mars 公司收购口香糖生产商箭牌公司;紧接着,再出资 30 亿美元协助美国陶氏化学公司收购特种化学品制造商美国罗门哈斯公司。

2008 年 9 月 18 日,巴菲特通过伯克希尔-哈撒韦公司旗下的中美能源公司,以 47 亿美元的现金收购美国最大的能源批发商星座能源集团,收购成功后,随即向其注入 10 亿美元流动资金。而当时的星座能源集团因为流动资金不足和会计问题,加上金融危机导致的股市狂跌,其股票价格已经降至历史最低点。

2008 年 9 月 21 日,就在收购星座能源集团仅仅三天之后,巴菲特旗下的 IMC 公司与日本汽车零件制造商 Tungaloy 达成收购协议,投资 10 亿美元收购其 71.5% 的股份。

随着次贷危机的影响不断扩张,华尔街的五大投资银行已经倒下了三家,高盛集团虽然还没有公布过财季亏损,没有遭受抵押贷款相关的巨额损失,但其收益已经不断缩小,此时的高盛集团深知已无法回避经济危机的冲击。

2008 年 9 月 24 日,伯克希尔-哈撒韦公司宣布,计划投资 50 亿美元购买高盛集团的永久性优先股,巴菲特还将获得以每股 115 美元的价格继续买入高盛集团 50 亿美元普通股的认股权证,可以在五年内行使。这个价格较之高盛集团在 9 月 23 日的收盘价折让了 8%。即便如此,面对在次贷危机中不断倒下的一个个投资银行,高盛集团对巴菲特的投资依然求之不得。

巴菲特收购的脚步依然没有停止。2008 年 9 月 27 日,巴菲特旗下的 MidAmerican 公司与中国最大的充电电池制造商比亚迪电子公司达成协议,以 2.32 亿美元的价格收购比亚迪公司 9.9% 的股份。比亚迪公司当时

■ 第八章 华尔街的另类大手笔

的市盈率在 10 倍左右，市净率 1.5 倍，近 5 年内公司的股东权益、净利润、销售收入均平稳增长，再加上公司所从事的新能源产业，都颇受巴菲特的青睐。受此次收购的影响，比亚迪公司在中国香港股市上的股价迅速拉高，接近翻番。

2008 年 10 月 2 日，巴菲特再次担当起拯救企业的角色，伯克希尔-哈撒韦公司出资 30 亿美元，购买通用电气公司私募发行的永续优先股，伯克希尔-哈撒韦公司将享有每年 10% 的优先股红利，同时在 5 年内可以按每股 22.25 美元的行权价格买入 30 亿美元的普通股。也就是说，除非通用电气公司倒闭，否则一旦危机过去，巴菲特就将获取巨大的收益，而通用电气公司作为美国老牌企业，破产的几率微乎其微，巴菲特成功的概率超过 99%。

在收购通用电气公司股票的第二日，即 2008 年 10 月 3 日，巴菲特持有大量股份的富国银行宣布将以总价 151 亿美元的价格收购美联银行。富国银行将以换股的方式收购美联银行的全部资产，包括美联银行的优先股和全部银行储蓄，而且不需要美国联邦储蓄保险公司担保。根据双方达成的协议，美联银行的股东将以 1 股股票换取 0.1991 股富国银行的股票。巴菲特表示：“富国银行收购美联银行，是一笔非常好的交易。”

当然，从对高盛公司和通用电气公司的收购中就可以看出，巴菲特绝对不会做亏本的买卖。巴菲特收购的均是永久性优先股，固定股息高达 10%，且交易中附带了极其优惠的普通股收购条约，大大增加了投资的安全性。正是靠着在金融危机来临时的逢低扫货，大笔买进，巴菲特在短短的 33 天里狠狠地赚了一笔。

巴菲特继续他的扫货行动，2009 年，巴菲特旗下伯克希尔-哈撒韦公司宣布将斥资 340 亿美元收购全美第二大铁路运营商柏灵顿北方圣塔菲公司。

根据双方达成的协议，伯克希尔-哈撒韦公司将以每股 100 美元现金收购柏灵顿北方圣塔菲公司约 77.4% 的股份，达到对后者 100% 持股。此价格比柏灵顿北方圣塔菲公司前日收盘价高出 31.5%。

同时，伯克希尔-哈撒韦公司还将承担柏灵顿北方圣塔菲公司 100 亿



巴菲特的 人生财富课

美元的债务，使得整个交易总价达到 440 亿美元，堪称该公司历史上最大规模的并购案。

巴菲特说，对柏灵顿北方圣塔菲公司的投资不仅是对该公司、其管理团队和铁路运输行业的豪赌，更是对“美国经济未来的豪赌”。

“我们国家的未来繁荣取决于有效率和维护良好的铁路系统。而且，美国必须保持增长并促使铁路系统繁荣。最重要的是，该交易是对美国经济未来的豪赌，我喜欢这种赌博方式。”巴菲特说。

柏灵顿北方圣塔菲公司的董事长、总裁兼 CEO 马修·罗斯表示：“我们对有机会成为伯克希尔-哈撒韦公司大家族的一员感到非常激动。我们钦佩巴菲特长期投资的领袖哲学，BNI 将能够聚焦于铁路、客户和美国交通基础设施的未来需求。这笔交易符合我们股东、客户和员工的最大利益。”

然而，对于巴菲特的频频出手扫货的行为，美国市场却并不买账。有人评论说：“通常情况下由巴菲特吹响的买入号角会带来股市的巨大上升，但是这次股市的收盘却震荡走低，显然多数人并未被这个理由说服。”

同样，也有基金经理认为，眼下金融危机已经蔓延到欧洲，随着美国 and 欧洲经济全部进入衰退，中国的实体经济不可避免地受到影响，投资者对于风险的偏好大幅降低，中国股市仍然可能面临一定的系统性风险，整体市场可能尚未到底。显然，目前还不是抄底市场的好时机。

面对几乎“一边倒”的反对声音，巴菲特表示：“我无法预计股市的短期波动，对于股票在 1 个月或 1 年内的涨跌我不敢妄言。但有一种可能，即在市场恢复信心或经济复苏前，股市会上涨，而且可能是大涨。因此，如果你想等到知更鸟报春，那春天就快结束了。”

事隔三年以后，人们不得不承认，巴菲特又对了。2011 年，通用电气公司宣布，计划向伯克希尔-哈撒韦公司支付 33 亿美元外加应计股息，以回购巴菲特在金融危机正盛时期买下的优先股。为此，通用电气公司将不得不支付伯克希尔-哈撒韦公司最初的 30 亿美元，加上 3 亿美元的溢价以及交易达成至今每年 3 亿美元的股息，巴菲特在这笔交易中的总获利达到了 12 亿美元。

■ 第八章 华尔街的另类大手笔

同年，高盛公司宣布，将以每股加价 10% 的价格回购伯克希尔-哈撒韦公司持有的高盛公司优先股，另支付大约 16.5 亿美元的一次性股息。而高盛公司回购优先股后，巴菲特仍持有高盛公司的认股权证，伯克希尔-哈撒韦公司仍然有权以每股 115 美元购买 4350 万股高盛公司普通股。

比亚迪：精选的“捞手”

2008 年 8 月底，巴菲特在接受美国 CNBC 电视台《财经论坛》栏目采访时曾说过：“在合适的环境下，你会在中国看到我的大量投资。”对于巴菲特究竟会投资哪家中国企业，人们自然都非常好奇。然而一个月后答案揭晓的时候，结果超出了很多人的预料。

2008 年 9 月，伯克希尔-哈撒韦公司旗下的中美能源控股公司以每股 8 港元的价格购买了 2.25 亿股的比亚迪公司股份，约占比亚迪公司总股份的 10%。对于该项投资，巴菲特表示，“能够作为比亚迪公司的合作伙伴，我感到非常兴奋”。

“股神”巴菲特选择在金融危机之时投资中国企业比亚迪公司，让中外投资分析家们都大跌眼镜，也引起了很多人的质疑。人们都认为巴菲特此时进入比亚迪公司是在自找麻烦，即便是看好比亚迪公司在电动车领域的优势地位，但选择在这个时间进入仍然难以避免地存在很多风险。

更要命的是，巴菲特此次的投资行为与他一贯的投资理念并不相符。巴菲特曾经说过，他不会投资未来产业和自己不懂的行业。但是，比亚迪公司恰恰经营的是未来产业，巴菲特对新能源车领域的了解也很有限。作为一家在中国汽车业并不起眼的新生企业，比亚迪公司何以得到巴菲特如此的青睐，实在令人百思不得其解。在 2009 年伯克希尔-哈撒韦公司股东大会期间，中国台湾首富郭台铭在接受媒体采访时曾公开质疑：巴菲特投资中国比亚迪公司股票的眼光有问题。

作为比亚迪公司的主要竞争对手之一，郭台铭的质疑也许谈不上客



巴菲特的 人生财富课

观，却非常有代表性。收购的消息一公布，几乎所有人都在心里揣了一个同样的问号，为什么巴菲特会选择比亚迪公司？

事实上，巴菲特最初并没有看好比亚迪公司，但是他的老搭档查理·芒格让他改变了看法。巴菲特说，他和芒格相识的 51 年里，都是他发表投资建议，查理一共只给他打过三次电话，其中一次就是让他购买比亚迪公司股票。“查理甚至威胁我，如果不买比亚迪股票，将来会后悔的。”巴菲特说。事实上，芒格比巴菲特更早知道比亚迪公司，并进行了深入的调查。他说，比亚迪公司的总裁王传福有可能成为有史以来最重要的生意人之一。但一向谨慎的巴菲特还是非常犹豫。

最后，巴菲特派出伯克希尔-哈撒韦公司旗下公用事业公司的董事长大卫·索科尔到比亚迪公司考察。在详细考察了比亚迪公司在中国的工厂后，大卫·索科尔表示很赞同芒格的投资意向。于是，巴菲特决定投资比亚迪公司。

巴菲特的投资当然不会是心血来潮。事实上，巴菲特看好的是比亚迪公司在新能源上的上佳表现，以及比亚迪公司总裁王传福及其管理团队的管理水平。作为全球电池业的巨头，比亚迪公司在发展电动汽车上有着其他汽车厂商所不具备的优势。在接受美国媒体采访时，巴菲特曾说过，新能源汽车是未来的趋势。

在激烈的竞争环境下，全球的汽车企业都意识到传统汽车产业已经没落，未来发展的契机只在新能源车的研发上，谁能在新能源车上占有先机，谁就会在新能源车时代获得更大利益。同时，新能源车也是中国汽车企业在全球竞争中胜出的最大机会。然而，由于这一产业面临着巨额的研发成本和遥遥无期的回报，所以尽管人人都知道新能源车领域存在巨大的机会，却又都不敢涉水太深，很多人认为投资新能源的时机尚未成熟而持观望态度。

然而，巴菲特率先出手了。他说：“我投资比亚迪公司的原因很简单，就是它能把我前进的梦想重复充电 2000 次。”“能够成为比亚迪公司和中国人民的合作伙伴，我们对此非常兴奋。王传福先生拥有独特的管理运营能力和优良记录，我们很高兴能有机会与他合作。”

■ 第八章 华尔街的另类大手笔

当巴菲特作出投资的决定，并对比亚迪公司抛出橄榄枝后，让他万万没有想到的是，王传福拒绝了他的投资意向。

巴菲特最初提出，要以 5 亿美元收购比亚迪公司股份，这一提议遭到了王传福的拒绝。王传福说：“我们商量了一下，如果巴菲特真投进来 5 亿美元，就要给他 20% 股权，那就得稀释管理团队的股权。”同时，王传福也考虑到如果巴菲特占有的股权太多，审批流程会很繁杂，如此大额的股权收购，国家不一定会最终批准。

总之，基于种种原因，王传福拒绝了巴菲特的“大手笔”入股。

然而王传福的这一态度让一向所向披靡的巴菲特非常吃惊，他甚至在接受美国 CNBC 电视台采访时，对美女记者抱怨说：“中国人很伟大，现在竟然有中国公司拒绝让我入股。”

初次接触被拒的挫败并未让巴菲特就此死心，他在对比亚迪公司和王传福进行了更加深入的了解后，更加坚决地认定比亚迪公司是一项值得他去冒险的投资。因此，在调整了收购计划之后，巴菲特再次与比亚迪公司高层进行接触。这一次，他调低了收购额，提出欲购买比亚迪公司 10% 的股份，即 2.25 亿股，总投资额 2.3 亿美元。这一次，双方经过谈判，最终达成一致，巴菲特对比亚迪公司的投资宣告成功。

事实证明，巴菲特是十分看好比亚迪公司的，也是更加看好王传福的。在 2009 年 1 月的底特律车展上，巴菲特不仅亲自来车展现场，甚至还主动佩戴了比亚迪公司的 LOGO，表示自己是比亚迪公司的一分子，以此力挺王传福。

巴菲特在接受采访时说，他非常欣赏王传福，对比亚迪公司以及王传福所带领的团队非常有信心，并且预测未来中国会有一大批像比亚迪公司一样的技术型企业崛起，而它们会成为国际资本追逐的目标。

活动结束后，巴菲特和王传福互赠了礼物。巴菲特送给王传福的礼物是一个钱包，这是一个很耐人寻味的礼物，似乎在寓意他对比亚迪公司充满信心，王传福会帮他把钱包装满。而王传福则回赠巴菲特一辆比亚迪 F6DM 双模电动汽车模型。

在 2009 年的伯克希尔·哈撒韦的年会开始之前，巴菲特亲自来到比亚



巴菲特的 人生财富课

迪公司展台，和他的搭档查理·芒格一起试驾比亚迪公司的最新电动车型。当别人问他试驾的感受如何时，他嘴角上扬，多少有些骄傲地说：“很好啊，王传福才是真正的明星。”巴菲特显然对王传福很满意，因此，当被问及他是否会抛售比亚迪公司股票时，巴菲特用肯定的口气说：“我们一直都对比亚迪公司充满期待，我没有任何打算去卖掉它。”

不久，比亚迪公司在股市上的出色表现证明了巴菲特投资的正确性。2009年10月，巴菲特掌握的比亚迪公司股份市值达25亿美元。短短两年时间，比亚迪公司使巴菲特收益暴增了约10倍。

2009年的出色业绩，让投资界对比亚迪公司格外关注，大家都在期待它接下来的表现。然而，2010年，一度发展态势良好的比亚迪公司却突然遭遇了危机。数据显示，当年比亚迪公司净利润下滑了33.5%，而上半年净利润又较去年同期大幅下滑了88.63%。

与此同时，比亚迪公司股票在港股的走势呈现出深V字的对称下降，比亚迪公司股票的股价一度由2009年的最高每股80多港元下降到接近每股10美元。

比亚迪公司如此快地走了下坡路，让人们对比菲特的投资再一次产生了质疑。

《华尔街日报》网络版有文章甚至调侃说，“巴菲特喜爱的比亚迪公司成了烫手山芋”，“我们还是想知道，巴菲特是否后悔在今年春天伯克希尔-哈撒韦公司年会上把比亚迪公司放在了如此引人注目的位置上”。

有业内人士分析，比亚迪公司的大起大落，主要问题在于管理层盲目地扩大投资规模和业务范畴。2009年规划的微型面包车项目和西安第二工厂，2010年规划的家电项目等投资基本上都告失利，“这使得比亚迪公司原本充裕的现金流变得日渐捉襟见肘”。

在销售领域，比亚迪公司采用“人海战术”和“店海战术”，高峰时全国销售店超过1000家，高库存、多销多返的政策压力让经销商需要拼命地买车维持周转。此外，一些投资项目太过超前导致比亚迪公司难以“消化”，所以大规模调整也在所难免。

另一方面，比亚迪公司最让人看重的是其电动车概念，而电动车生产

■ 第八章 华尔街的另类大手笔

的核心是成本控制，但比亚迪公司在这方面仍表现欠佳。野村证券分析师声称，比亚迪公司将全部赌注押在了新科技上，但无法证明其大规模低成本的生产能力。

但是依然有不少业界人士看好比亚迪公司的前景，他们说，比亚迪公司在商业上无疑是成功的，当然，收缩规模是比亚迪公司不得不作出的战略调整，而这能帮助其重回正轨。如果比亚迪公司能够调整到位，并推出新的让市场为之一亮的产品，它将能迅速走出低谷。

面对比亚迪公司如此巨大的起伏，巴菲特却依然坚持自己的投资意见。2010年2月，他表示其持有的2.25亿股比亚迪公司股份，到2010年12月31日仍价值11.8亿美元。虽然有媒体分析这笔投资较2009年年末价值已缩水40%。

不难看出，巴菲特一直在坚持“价值投资”的准则，因此他从来不会计较短时间内的得失。巴菲特看准的是未来，包括比亚迪公司发展的前景。巴菲特在接受采访时表示：“我会持有比亚迪公司股份，今年内不会抛出。根据我们的协议，如果管理层不同意，我就不会出售。”

在巴菲特2010年造访比亚迪公司时，他为第100万辆比亚迪汽车下线剪彩。他颇为兴奋地说：“这是我第一次来深圳，但我向你们保证这绝不是最后一次。”他说，等比亚迪公司汽车产量突破1000万辆时，他还会再来。

比亚迪公司的未来如何，我们仍将拭目以待。

“潜伏”美国高铁

2009年11月3日，巴菲特宣布，伯克希尔-哈撒韦公司花费260亿美元购买柏灵顿北方圣塔菲公司（BNSF）77.4%的股权。而事实上，巴菲特早在年初，就已累计获得了BNSF22.6%的股权。也就是说，本次巴菲特共投资340亿美元全额收获了柏灵顿北方圣塔菲公司的全部股权。除此之



巴菲特的 人生财富课

外，巴菲特还要承担该公司高达 100 亿美元的债务，这让巴菲特对这家拥有 100 多年历史的老铁路公司的投资总额上升到 440 亿美元，这个价格比该公司交易日当天收盘价收盘价溢价 31.5%。无论从哪个角度来看，这都是一场不折不扣的“天价收购”。虽然巴菲特自称自己从儿时就对铁路抱有好感，且入行买的第一支股票就从铁路股开始，华尔街仍然议论纷纷，说这个“童年回忆”未免太昂贵了点儿。

柏灵顿北方圣塔菲公司是美国的第二大铁路公司，也是全球管理情况最好的铁路公司之一，总部设在得克萨斯州沃斯堡。近年来，该公司持续快速成长，2007 年，公司投入相当于销售收入 16% 的 26 亿美元用于扩建和改善铁路网。该公司的铁轨穿越了美国中西部及西北部，这是为美国电厂供煤的必经之路，而伯克希尔-哈撒韦公司旗下专门运营天然气管道和能源业务的中美能源公司正需要柏灵顿北方圣塔菲公司的服务。

在燃油价格日益飞涨的今天，曾经盛极一时的公路物流开始面临成本不断提高的尴尬境地，铁路的成本优势开始逐步体现。2008 年第一季度，全美有超过 900 家卡车公司倒闭，于是，很多运输物流巨头开始更多地采用铁路运输。

一方面，随着近年来铁路产业的复苏，铁路货运在美国货运市场所占的份额从 1980 年的 35% 增加到 2000 年的 41%，车辆平均载重增加了 15.1%，运行成本下降了 60%，劳动生产率提高了 2.71 倍。

另一方面，随着中美贸易的不断升温，中美之间大量的物流往来，让美国西部太平洋沿岸货运港口忙碌不堪，美国中西部到西部太平洋沿岸的地上货运线更是热度不减，这些都让铁路货运刹那间变得炙手可热。柏灵顿北方圣塔菲公司是执行西海岸-大湖区和中部的路线，由于美国与亚洲各国之间的煤炭和小麦运输随着近年来需求的增长而不断增加。事实上，柏灵顿北方圣塔菲公司的绝大部分国际业务都来自中国，自 2000 年以来对华业务每年增长 13%。因此，巴菲特的这一大手笔的投资，也可以表明他对未来中国以及中美贸易持续发展的坚定信心。

在中国国务院总理温家宝会见美国总统奥巴马时，美方明确提出将借鉴中国的高铁技术。奥巴马决定从政府 7870 亿美元经济刺激计划中拨出

■ 第八章 华尔街的另类大手笔

80 亿美元，用于在全美建设高铁走廊，以缓和交通拥堵和节约能源。有消息称，到目前为止，美国 6 条高铁路线已获立项，同时，一条横贯美国东西海岸的高铁也在酝酿之中。巴菲特此时全面收购柏灵顿北方圣塔菲公司，不得不说有利用政策率先出手控制高铁的嫌疑。

收购成功后，巴菲特经过一系列整合，柏灵顿北方圣塔菲公司拥有了北线无竞争的炭运通道南线低速通道和中部独占的高铁，抢先完成了对美国境内主要铁路线的布局与控制。有了美国政府这一坚强后盾，可以说，巴菲特又给自己找到了一笔稳赚不赔的好生意。

巴菲特收购柏灵顿北方圣塔菲公司的消息披露后，即刻引起全球广泛的关注和讨论。266 亿美金的大手笔，是巴菲特到目前为止最大的单笔买卖，这一惊人的大额投资在全球也实属罕见。

巴菲特此次投资出手快得惊人，从 2009 年 10 月下旬他在柏灵顿北方圣塔菲公司总部开董事会时，向该公司的 CEO 提出收购要求开始，到最终宣布成功收购该公司，整个收购过程不到两个星期。巴菲特在答记者问时称，对于决定性的要件，谈判仅仅用了 20 分钟，虽然比他平时作决定只用 10 分钟还是慢了一倍，但是对于如此巨额的投资来说，仍然可称之为神速。

对于 79 岁的巴菲特，这次巨大的收购案将关系到他的历史地位和职业声誉。在如此重大的决定上，巴菲特的速度是否有轻率之嫌，这一担心自然是多余的。巴菲特行事素以谨慎而理智著称，从不草率，这次更不会草率。

事实上，早在 50 多年前，巴菲特还在格雷厄姆门下读书时，他就曾将厚厚的美国运输业行情报告精读数遍，可谓早已烂熟于心。在当时，巴菲特负责的投资组合里，铁路运输就占了 30% 左右，他对铁路行业的了解之深绝非一般人所能及。

正因如此，当他突然醒悟到铁路运输正在重新崛起时，立即在 2007 年开始入股柏灵顿北方圣塔菲公司，到 2009 年初，就已累计持有其 22.6% 的股份，成为第一大股东。巴菲特自然对柏灵顿北方圣塔菲公司的市场、经营、团队等早已了如指掌，根本无须作任何调查研究。

但是在常人看来，巴菲特此次收购依然很不寻常。他不仅付出了总额



巴菲特的 人生财富课

高达 300 多亿美元的资金，更要承担柏灵顿北方圣塔菲公司 100 万美元的债务，这使得柏灵顿北方圣塔菲公司的股票溢价高达 31%。同时，由于收购方式为对价支付 60% 现金和 40% 的股票，则伯克希尔-哈撒韦公司的 B 股必须要作 1:50 的拆分，这对于伯克希尔-哈撒韦公司来说是相当难得的。用如此昂贵的价格收购一家似乎已处于“黄昏产业”的企业，表面看来，这似乎并不符合巴菲特的“价值投资”原则。在他的投资生涯中，这也是前所未有的的一笔堪称另类的投资，因而引发全球投资界的议论。

为了凑足并购柏灵顿北方圣塔菲公司所需的 260 亿美元巨款，伯克希尔-哈撒韦公司向美国证券交易委员会（SEC）申请发行 80 亿美元优先债券。国际信用评级机构 S&P 分析后认为伯克希尔-哈撒韦公司的此项投资风险很高，会使伯克希尔-哈撒韦公司面临资金流动性不足的风险。加上近年来，伯克希尔-哈撒韦公司旗下的保险公司资金安全性也有所下降，因此 S&P 认为，伯克希尔-哈撒韦公司无法继续保持最高等级的 AAA 信用评级，并且短期内信用等级也不可能恢复。因此，S&P 最终将伯克希尔-哈撒韦公司的信用等级由最高级别 AAA 下调为 AA+。而早在 2009 年 3 月和 4 月，世界最大的另外两家信用评级机构已经率先下调了伯克希尔-哈撒韦公司的最高信用等级。

同时，如此冒险的投资引起了伯克希尔-哈撒韦公司部分股东的强烈质疑和反对。一些股东代表甚至在收购成功之前向法院提出起诉，理由是巴菲特的这项交易会损害股东利益，希望诉讼成功可以延迟收购进程。

显然，巴菲特在柏灵顿北方圣塔菲公司的收购上所付出的代价，不仅仅是资金那么简单。然而，巴菲特依然我行我素，没有丝毫犹豫，从中可见其收购的决心。

实际上，如果仔细分析就会发现，这次投资与巴菲特所遵循的投资理念及一贯的投资风格仍然是相当契合的。

最近十几年来，虽然伯克希尔-哈撒韦公司的资产越来越庞大，但是有规模的好项目却越来越难找，市场上的股票价格水平普遍被高估，有利可图能抵御风险的投资机会非常之少。巴菲特在投资行为上一向沉稳，如果没有合适的投资良机，他宁可持币观望，但是一旦抓住良机，他必然就

■ 第八章 华尔街的另类大手笔

大规模果断地出击。

1998年，伯克希尔-哈撒韦公司持有现金达140亿美元，2006年已上升到了370亿美元。作为一家投资机构，保有过高的现金水平是经理无能的表现。现金的流动性差，自然导致收益极低。按照格雷厄姆的原则，如果经理不能作有效投资，就应该把属于股东的钱以股利形式还给股东，让他们自己去选择运用。面对这一现状，巴菲特的压力可想而知。

因此，这一次巴菲特极其果断的大手笔投资只能说明一个问题，就是巴菲特确信这一项目的确值得大举出击。

柏灵顿北方圣塔菲公司是全美第二大的铁路运营企业，同时，它的管理团队是整个行业里最棒的。一方面，近年来因燃油价格不断上涨而导致公路运输成本不断增加的趋势显然不可能逆转，而在技术和管理上的进步，都使铁路的优势明显提高。另一方面，铁路投资门槛非常高，要有经营特许，受高度监管，有变相垄断的特权。因此，这一行业具有又深又阔的“护城河”，完全能够满足伯克希尔-哈撒韦公司在投资上对于稳定的现金流和赢利来源的要求。

查理·芒格曾经说过，他和巴菲特非常后悔他们曾忽视铁路运输业的重新崛起，以致落后了好几年时间。事实上，在2008年金融海啸发作后，巴菲特就曾试图收购柏灵顿北方圣塔菲公司，但是由于当时出价过低，没能成功。因此，对于此次收购所付出的看似昂贵的代价，巴菲特的解释是，柏灵顿北方圣塔菲公司这么好的收购对象，不容许再锱铢必较。显然，巴菲特对柏灵顿北方圣塔菲公司的内在价值有充分的认识，而且信心十足。

事实上，促使美国铁路行业向好的方向发展的主要驱动因素有四个：石油涨价、中美贸易增加、环保成本提升以及铁路技术革新带来的效率提高。从目前来看，这四个因素都将是未来必然的发展趋势。正如分析家们所言，在美国经济复苏的前提下，煤炭发电业与运输煤炭的铁路业都将是受益者，因而，此次巴菲特将如此巨额的赌注押在煤炭与铁路运输业的前途上，实际上也是在赌美国经济的前途。

“这是一场关于美国经济未来的全盘赌局，我爱这些赌注。”巴菲特说，“毫无疑问，美国最美好时代还在未来。”



第九章

“铁公鸡”也可以很慷慨

作为一位“重量级”的富翁，巴菲特的个人生活却十分俭朴，他没有锦衣玉食，也没有豪宅名车，他向来喜欢简单朴实的生活。对巴菲特来说，节俭始终是他的一种价值追求，并且已经成为他一直以来的生活方式。但是，在面对社会慈善的问题上，巴菲特却异常慷慨。

“钱就是一把票根，应该投放到社会中去。”巴菲特说。2006年6月25日，巴菲特宣布，他将捐出总价达300多亿美元的私人财富投向慈善事业。这是美国迄今为止出现的最大一笔私人慈善捐赠。2010年7月，巴菲特再次向5家慈善机构捐赠价值15亿美元的股票。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

■ 第九章 “铁公鸡”也可以很慷慨

“我成为首富是因为我花得少”

与全球首富、亿万富豪头衔极不般配的是，巴菲特本人的生活极其节俭，甚至到了让人难以想象的程度。巴菲特不爱抛头露面，不喜欢张扬个性，生活保持低调。他把他的生活准则描述为“简单、传统和节俭”。

在人们的印象中，作为一个闻名全球的亿万富豪，无论生活方式如何节俭，拥有一栋或几栋别墅豪宅自然是少不了的。然而很难让人相信，巴菲特至今住在他在 1958 年花费 31500 美元买的，位于内布拉斯加州奥马哈的房子里。更让人难以想象的是，如今这里已成为奥马哈市的一个“有损市容”的地方。奥马哈当地政府为了努力争取税收优惠条件，刺激附近的土地开发，曾经宣布奥马哈市东面 14.4967 万平方米的区域为“有损市容”地区。这个既有富人区，也有贫民窟的地方，正是巴菲特一家正在居住的老房子所在的区域。

而在巴菲特购买这栋老屋之前的 1951 年，与苏珊结婚初期，两人仅仅是住在一套每月 65 美元租来的三居室公寓里，很破败的房间里甚至经常有老鼠出没。1954 年，巴菲特在纽约格雷厄姆的投资公司工作时期，他们只能和别人合租，一家人只有一个小房间。就在那里，巴菲特的女儿出世了，他甚至不愿意花钱去为女儿买一张小床，只把一个抽屉铺上褥子，把女儿放在里面。直到后来，巴菲特的经济状况有所改善，他仍然舍不得花这笔钱，而是向邻居借了一张婴儿床。

在他们终于买了房子，乔迁新居之前，妻子苏珊想把新房子装修得漂亮一点儿，大约要花 1.5 万美元。这样一个再正常不过的想法，却让巴菲特觉得“几乎是在要他的命”。这位全球首富的“抠门儿”可见一斑。



巴菲特的 人生财富课

多年来，巴菲特仅有的一次负债是一笔 7 万美元的抵押贷款，是他 1971 年用于购买一栋位于加利福尼亚州的拉古纳滩的三室两卫的房子，这是他的第二处房屋，他和全家每年来这里欢度圣诞节。“我买这栋房子是因为贷款利率低……这是我很多年来所欠的全部债务。”巴菲特说。

巴菲特家里大部分家具都是从奥马哈市内布拉斯加家具城买来的，当然，那是伯克希尔-哈撒韦公司旗下的生意。他的家里有一个约 12 米长、6 米宽的手球场，在地下室里有一些运动器械，三个 30 英寸、40 英寸、50 英寸的电视机几乎是 he 家里最昂贵的奢侈品。

当《华盛顿邮报》的主席凯瑟琳·格雷厄姆到巴菲特家里来拜访时，她有些惊讶地开玩笑说：“沃伦，你的钱只够买这样一所房子吗？”

巴菲特曾经公开表示：“我从未变卖过任何一栋房子。我一直住着我的房子，我拥有这栋房子已有 41 年的时间，我还添置了另外 4 栋房子，但从未出售过其中的任何一栋。”

即使是今天，当人们开车经过奥马哈的法南街时，还能透过路边那座朴实无华的房子的厨房窗户，看到里面那一对平淡无奇的老人。没有仆人，没有保镖，他在那儿享用冰淇淋、可乐或拿着报纸和年度报告自得其乐；而妻子则仍然在买便宜货，每当可乐大减价时就满满地装一小车推回来。

尽管腰缠几百亿美元，巴菲特仍然过着极其简朴的生活。他仍然开着一辆 1991 年产的林肯轿车，他的汽车车牌是“THRIFTY”，中文意思是“节俭”。显然，节俭作为一种生活方式和生活态度，已经融化在巴菲特的血液里。

巴菲特在伯克希尔-哈撒韦公司的年薪不过 10 万美元，是美国企业 500 强 CEO 中年薪最低的，而他和他家人的日常生活消费支出，全部来自这 10 万美元。

巴菲特是一个很注重自己着装的人，平时的穿着非常随便。他的领带总是很短，领带的下端通常悬在腰带上面十几厘米的地方；他的鞋子即使磨损得很厉害也不换新的；他经常穿着搭配十分不协调的衣服；他穿的西装也是非常保守的早已过时的样式。周末的时候，他甚至会穿一件松松

■ 第九章 “铁公鸡”也可以很慷慨

垮垮的海军蓝 T 恤，上面印着证券交易委员会的标志。他几乎从来不认真地用梳子去梳理头发，看上去总像是早晨刚刚从床上爬起来的样子。

曾经有记者问他：“您这么有钱，怎么不喜欢穿名牌西装呢？”

巴菲特笑着对那位记者说：“不是我不喜欢穿名牌，而是因为名牌就算穿在我身上，看起来也变得便宜了。”

巴菲特的女儿和妻子曾在逛商场时给他买了一件驼绒的运动夹克和一件蓝色的运动夹克，仅仅是为了让他有两件新衣服。但是巴菲特却坚持让她们把衣服退掉。他说：“我有一件驼绒的运动夹克和一件蓝色的运动夹克了。”

于是，黑色圆框眼镜，一身廉价西服成为了巴菲特的标志。有人说巴菲特看起来像一位“盛装打扮的农民”。直到他的妻子苏珊再也看不过去了，她和女儿把巴菲特拉到商场，并给他买了套 1500 美元的杰尼亚西服。从此以后，这套意大利产的杰尼亚西服成了他的制服，但是只有在极少见的场合下他才会穿。

巴菲特对于饮食方面的节俭程度同样让人叹为观止。他的午餐经常是爆米花、洋芋片和可乐，为了省钱，巴菲特总是在特价时买一大堆可乐，然后存进冰箱。近年来，上了年纪的巴菲特对垃圾食品多少有些收敛，但是对盐的摄取量仍然不加限制，油炸玉米饼是他的主食。

巴菲特甚至会经常利用打折的商家优待券。当他有一次在法国一家小餐馆里用餐时，在吃饭前巴菲特向服务员出示了一张可以优惠 3.95 美元的商家优待券，并说：“我希望这能从你们的账单上体现出来。”当侍者把账单拿给他时，他核查了一下账单，发现确实优惠了 3.95 美元。在中国香港出差时，巴菲特还用宾馆赠的优惠券去买打折的面包。

巴菲特的节俭不仅仅体现在吃穿上，节俭已经融入了他的血液，体现在他生活的方方面面。《华盛顿邮报》的主席凯瑟琳·格雷厄姆曾经说：“有一次，我们在一家机场，我向他借 10 美分硬币打个电话，他为了把 25 美分硬币换成零钱走出了好远。‘沃伦，’我大声叫道：‘25 美分的硬币也行呀！’他才有点儿羞涩地把钱递给我。”

“对于任何物质的东西，我都很不感兴趣。”巴菲特说。



巴菲特的 人生财富课

他的女儿苏珊说：“在只有一个房间的公寓里，只要有《华尔街日报》、一台电视机、一瓶可口可乐，他就会感到很幸福。”

而他的儿子霍华德则这样评价他：“多年来，他一直开着他那辆大众汽车，最后放弃它，只是因为他认为那辆车已不安全了。他还有另外几辆车，但是，他根本不关心那是一辆车还是一匹马。他所关心的，就是让他能够到达某个地方。”

有一次，巴菲特乘坐公司的飞机从东海岸旅行回来，飞机中途出现了故障。“他登上了回奥马哈的长途汽车，”他的儿子说，“他对乘坐长途汽车感到非常自豪。”

即使是在 2006 年 8 月 30 日，76 岁的巴菲特迎娶了 60 岁的新娘门克斯。这场婚礼也只有 15 分钟，由巴菲特的女儿主持，异常低调，邀请的宾客也非常少。婚礼结束后，他们与客人一起到附近一家海鲜餐馆就餐，没有蜜月，第二天巴菲特按时到公司上班。

巴菲特在 25 岁时就攒了一大笔钱，特别能省钱就是其中一个原因，他从小就死死地攥住每一分钱，再把省下的钱拿去投资，这些钱后来在他手里都增长了千万倍。

巴菲特在奥马哈凯威特广场第 14 层的办公室，他称之为伯克希尔-哈撒韦公司的“世界中心”。但是没人会想到，这样一家全球著名的拥有数百亿资产的公司，却总共只有 11 个人：两名秘书，一个出纳，三个会计师，一个贸易商，一个财务主管，一个保险经理，一名助理和老板。伯克希尔-哈撒韦公司没有律师，没有战略计划者，没有门卫和司机，也没有情报员和顾问。

这样简朴的作风是巴菲特特意安排的。他说，如果他雇了一层的贸易商，他们就会找点儿可做的生意；如果雇了律师，他们就会找人打官司。而一个精练的组织则会让我们把时间都花在业务上，而不是花在相互协调上。

伯克希尔-哈撒韦公司总部的办公面积只有 580.27 平方米，还不足半个网球场那么大，巴菲特曾戏称为“诺亚方舟”。但是根据《圣经》的记载，上帝可以在诺亚方舟放上两个伯克希尔-哈撒韦公司总部还绰绰有余。有人曾开玩笑地质疑：“他喝的所有可口可乐是怎么放进这个总部的？”

■ 第九章 “铁公鸡”也可以很慷慨

华尔街的投资银行家约翰·奥特曾经长途跋涉慕名来到这里，所见的一切令他终生难忘，这座位于比萨饼店对面的小楼让他大感惊讶。正如有人曾经描绘的那样：“一扇看上去似乎背后藏有一个扫帚柜的木制大门。”办公室里更是十分简单，没有任何装饰和摆设能与财富联系在一起。没有华尔街牛，没有镭金的吊顶，没有气派的老板桌，没有交易员队伍，甚至没有计算机和显示股价信息的电子屏幕，连股票价格图表都没有，只有一只古钟和一堆 1929 年以来的主要财经报纸。总之，那是一个没有任何财富和金钱气息的办公室。

在巴菲特看来，如果今天的一分钱明天可以变成那么多钱的话，每花一分钱都会让他发疯。他甚至连人寿保险都不愿意买，他觉得自己能比保险公司更快地利用这笔钱赢利。巴菲特评价自己说，他正在“逐渐达到吝啬的地步”。

巴菲特的节俭作风无疑很受股东们的欢迎，正如伯克希尔-哈撒韦公司所宣传的：巴菲特就是你的合伙人，他在为你勤奋地工作。他没有利用股东们的共同财产为自己建造任何纪念物，没有巴菲特高塔，没有巴菲特大厦，没有巴菲特机场，没有巴菲特大街，也没有巴菲特动物园。

当巴菲特取代好友比尔·盖茨成为新一轮的全球首富时，有媒体朋友打电话向巴菲特表示祝贺，巴菲特却幽默地表示：“如果你想知道我为什么能超过比尔·盖茨，我可以告诉你，是因为我花得少。这是对我节俭的一种奖赏。”

节俭既是一种传统美德，也是一种创造财富的手段。节俭是很多富翁之所以成为富翁的财富基因。我们惊诧于超级富豪们的吝啬，但正是这种吝啬，成就了无数富有的企业和身家亿万超级富翁。



巴菲特的 人生财富课

只爱汉堡包和可口可乐的亿万富翁

喝可口可乐可以说是巴菲特广为人知的饮食偏好，可口可乐几乎成了他生活中唯一的饮料，每一天都离不开。无论是在家里还是在工作，无论是在名流云集的酒会上还是在路边的快餐店里，巴菲特手上拿着的永远是一瓶可口可乐。他的妻子苏珊说：“每个认识他的人都知道，巴菲特是多么狂热地喜欢喝可口可乐，巴菲特的血管里流的不是红色的血液，而是红色的可口可乐。”

但是，很少人知道巴菲特本来是百事可乐的忠实拥护者，曾经每天都要喝四五瓶百事可乐。在巴菲特 50 岁生日的时候，他还收到一个外形像六罐装百事可乐的生日蛋糕。

1987 年，巴菲特在奥马哈的老邻居，时任可口可乐公司经理的唐·凯奥给巴菲特写了一封信，提出要让他尝尝可口可乐的新产品——樱桃口味的可口可乐，他称之为“神的玉液琼浆”。巴菲特欣然同意尝试一下这种新的“红色可口可乐”的样品。巴菲特喝过后非常喜欢，并从此爱上了这种新型的可口可乐。“他对红可口可乐有点儿上瘾了。”凯奥说。

从那以后，巴菲特回归到可口可乐的阵营，他每天都要喝至少 5 瓶可口可乐，而且常常像小孩一样给凯奥写张条子说他有多开心。据一位来访者说，他的办公室里塞满了土豆片和几千个红色可乐的瓶子。

巴菲特非常狂热地喜欢喝可口可乐，他每天早餐时要喝，午餐时要喝，晚餐时也要喝。有一次，巴菲特出去参加一个宴会，他的一个朋友特地带来一瓶 60 年的贵重无比的法国红酒。服务生过来给巴菲特倒酒，并且热情地对他说：“巴菲特先生，这是最好的葡萄酒，请您品尝一下。”巴菲特却毫不买账，只是轻轻地一摆手，说：“谢谢，我不喝，我只喝可口可乐。”

每年在奥马哈召开伯克希尔-哈撒韦公司股东大会时，来参加会议的

第九章 “铁公鸡”也可以很慷慨

有两万多人，而股东大会官方指定的饮料永远是可口可乐。

巴菲特每次都是赶在有打折的时候自己开车去购买可口可乐，每次购买 50 箱，每箱 12 罐。在他的车库和大门入口处，总是堆放着许多箱可口可乐，他办公室的冰箱里也总是塞满了可口可乐。

巴菲特不用任何药，只有一种药品除外，那就是咖啡因，他对这种药品非常上瘾。也许是为了满足他用咖啡因的习惯，他购买了大量的可口可乐公司的股票，并且经常要喝可口可乐，当然，他偶尔还会吃一块喜诗糖果公司生产的糖。

一贯的节俭习惯让他连可口可乐都很少跑到商店去喝，这种习惯使他每喝一次可口可乐就对伯克希尔-哈撒韦公司的利润作出大约 0.1 美分的贡献。

巴菲特是如此热爱可口可乐，以至于在他 1989 年成功地买进可口可乐股权，成为可口可乐的大股东时，他依然调侃说：“这是我一生中最后一笔为享口福的投资。”虽然只是一句玩笑话，但从中可见巴菲特对这种红色的冒着气泡的神奇饮料的痴迷程度。

一直以来，巴菲特热爱的都是热狗、汉堡包、冰激凌、爆米花等高热量、高脂肪的食物，每当晚餐过后，他都会吃一块厚厚的香草冰激凌，涂上很多巧克力和麦乳精。

巴菲特最喜欢吃汉堡包，面包、肉、蔬菜三合一。他经常吃些爆米花、薯条和樱桃可乐，在观看球类比赛时，也会时不时地抓一把爆米花津津有味地吃着。

当巴菲特在城里的时候，凯瑟琳总让厨师为他做汉堡包，还在曼哈顿的公寓内堆满了巴菲特最喜欢吃的油花生和草莓冰激凌。她说：“当他来的时候，这儿只有奶酪堡和法国炸薯条，整个儿都沾满了盐粒。”

巴菲特的前妻苏珊曾经怂恿巴菲特参加了一个“美食俱乐部”。一群夫妇集合在一起，这个月吃瑞典牛肉丸，下个月吃法国油煎薄饼。巴菲特每次来到这个俱乐部，总是乐呵呵地要一份汉堡包，这是他百吃不厌的食物。

住在家乡奥马哈的时候，巴菲特尽量不去高档饭店吃饭，有时候他去



巴菲特的 人生财富课

当地只供应牛排和土豆的一家餐厅吃饭，这是他最喜欢的一家餐厅。餐厅老板这样描述巴菲特的饮食习惯：“他点了一杯樱桃可乐作为开胃酒，又点了一些牛排，几个厚厚的多汁汉堡，根本没有考虑人们谈之色变的胆固醇恐惧症。”

巴菲特经常会受邀参加一些盛大的宴会，比如，他的好友，《华盛顿邮报》女老板凯瑟琳经常举办晚宴，美国总统、政府部长、国会议员、大企业家等社会名流高朋满座，一道道世界各地的美食、山珍海味依次上来，他却一口不动，原封退回。厨师长不解，亲自来询问原因。巴菲特说：“我只吃汉堡包和薯条。饮食越简单，自然吃得越少。如果菜品种很多，即使是每样只尝一小口，几十道菜加起来，总量也很多。”

1995年，巴菲特夫妇曾经和比尔·盖茨夫妇一起作了首次中国之行，行程17天。盖茨的随从人员问巴菲特想吃什么，巴菲特写道，“汉堡和炸薯条，其他什么都不吃”。他在什么都不吃下面画线以示强调。

比尔·盖茨在《哈佛商业评论》上这样描述巴菲特：“最近我们一起带着夫人去中国度假，沃伦一路说着笑话，令我们捧腹。我觉得他常吃汉堡包和可口可乐的饮食习惯非常好。说真的，我都成了他的仰慕者了。与沃伦在一起，你会感觉到他非常热爱自己的工作。他随时随地都会表露出这种感情。”

巴菲特曾经说过他关于汉堡包的一件趣事：“我觉得汉堡、薯条和可口可乐是世界上最好吃的东西，我一辈子最喜欢吃的就是这些。我前几年受邀去参加一次会议，去中国香港，被安排到当地一个非常豪华的酒店住，那里的食物琳琅满目，但是我一口也吃不下。我最想吃的就是汉堡包。我身边安排了安保人员，不能随便进出酒店。于是，我只好晚上大家都回房睡觉的时候，偷偷地从酒店后门溜出去，直奔麦当劳，买了一堆汉堡包和薯条回来，坐在房间里慢慢地享受。”

面对让无数人垂涎欲滴的各式中国美食，巴菲特依然不改初衷地渴望着可口可乐和汉堡包，可见其对汉堡包和可口可乐的深厚感情与喜爱程度。事实上，对巴菲特来说，可口可乐和汉堡包已经不仅仅是一种食物，那更像是他的生活，甚至像身体的一部分一样无法分割。我们从这其中看

■ 第九章 “铁公鸡”也可以很慷慨

到的不仅仅是一个超级富豪在生活态度上的节俭，更看到巴菲特性格中的谨慎与执着，正如他一生的投资风格一样。

抛去投资事业上的巨大成就和无与伦比的财富，82岁的巴菲特在陌生人眼中和一个普通的美国老人没有任何区别。他衣着朴素，少言寡语，喜欢吃汉堡包，喝着樱桃味的可口可乐，看上去甚至像一位和蔼的乡下大叔。然而，就是这样一个极其低调的老人，创造了令人叹为观止的巨额财富。

汉堡包、可口可乐是每一个美国人生活中再普通不过的食物，它们深得巴菲特的喜爱。正如他在选择投资对象时，最喜欢那些生活中最普通，与普通人的生活联系最紧密的商品或行业。可口可乐公司、吉列公司、政府雇员保险公司、美国运通公司……越是最普通的，往往是最重要的。

巴菲特一手汉堡包，一手可口可乐，在最简单的食品为他带来的最平实的欢乐中，走进了世界级大富豪的行列，走上了全球首富的宝座。

有桥牌打，不介意坐牢

业余时间里，巴菲特的爱好不少，比如，打高尔夫球、网球、手球式墙球以及绘画，但是他最喜爱的还是打桥牌。他始终认为，桥牌比鸡尾酒会更有趣。

工作之余，朋友、家庭和桥牌组成了巴菲特业余生活的主要组成部分。“打桥牌时，我心无旁骛。我经常说，如果一个监狱的房间里3个会打桥牌的人的话，我不介意去坐牢。”巴菲特开玩笑地说。可见他对桥牌的喜爱程度。

一般情况下，巴菲特会定期地打桥牌。他的牌友很多，而且五花八门，有在投资界名声如雷贯耳的彼得·林奇和乔治·伯恩斯，也有广告部经理、别克车经销商、法官、人寿保险员、抵押贷款员、铁路律师以及美国汽车联合会分会总裁，等等。巴菲特总是会抱着一大堆可口可乐出现在大



巴菲特的 人生财富课

家面前，他经常会在牌局开始之前，或者中间休息时讲一些笑话和故事来供大家消遣。

巴菲特打牌的方式与众不同，他会盯着一副牌，然后像一部机器那样计算点数。“他不带任何感情，”他曾经的一位牌友詹姆斯·科列说，“牌对他来说是数学。”

巴菲特往往在打出第一张牌之前就已经计划好了整个牌局，并筛去可能出现的坏机会。他的另一位牌友，人寿保险员凯·克特尔回忆说：“沃伦总是坐在那儿想呀想，直到他想清楚整副牌中每一张牌都在谁那儿为止。”

巴菲特有一位国际水平的专业桥牌教练，旧金山的莎伦·奥斯伯格。她曾是两度夺得世界女子桥牌冠军队的队员，是1996年在希腊举行的桥牌比赛中世界混合队的银质奖章获得者，一位真正的世界级的桥牌大师。

奥斯伯格女士在2000年辞职前，曾担任富国银行在线金融服务的行政副总裁，主管公司最新开发的互联网业务。1993年的一天，巴菲特在和好友乔治·吉莱斯打牌时，遇到了卡罗尔·卢米斯，和她在一起的正是这位两届世界桥牌赛的冠军，当时仍然在美国富国银行工作的莎伦·奥斯伯格。

奥斯伯格大概40多岁，是一位娇小可爱的金发女郎。她似乎就是专为桥牌运动而生的人，大学时代她开始痴迷于玩桥牌，在成为职业桥牌选手前，她从事电脑程序员的工作。认识巴菲特时，她已是两届桥牌的世界冠军。

巴菲特与奥斯伯格一见如故，他们经常相约一起打桥牌，奥斯伯格经常会在技巧上指导巴菲特，这让他受益匪浅。在奥斯伯格的专业指导下，巴菲特的牌技已提升到一个新的水平，他对这项游戏的痴迷程度也越发强烈了。

在1993~1995年间，以巴菲特为队长的公司桥牌队，连续3年在业余桥牌比赛中打败了美国国会的桥牌代表队。

“我玩过的最激烈的游戏，是和比尔·盖茨为时6个小时的比赛。我们对巴菲特和芒格，我们输了28美元。巴菲特提出每点0.5分币的赌注，我认为查尔斯会晕倒的。”奥斯伯格女士在回忆起与巴菲特一起打桥牌时的情

■ 第九章 “铁公鸡”也可以很慷慨

景时说。那是一场在中午时分在比尔·盖茨家举行的桥牌比赛。巴菲特说：“7个小时之后，参加晚宴的客人来敲门了，但是盖茨还想继续玩下去。”

在1996年伯克希尔-哈撒韦公司年度会议结束后举行的宴会上，巴菲特便和老朋友们打起了桥牌，奥斯伯格和卢米斯一组，巴菲特和芒格一组。“我们赢了。”奥斯伯格非常自豪地说。

巴菲特说：“投资方法和投资策略与打桥牌的过程是很相似的，因为你要尽可能多地去收集信息，接下来，随着事态的发展，在原来信息的基础上，不断地添加新的信息。不论什么事情，只要根据当时你所拥有的信息，你认为自己有可能成功的机会，就去做它。但是，当你获得新的信息后，你应随时调整你的行为方式或你的做事方法。”

众所周知，巴菲特对电脑一直比较排斥，甚至连他的好友，靠电脑起家的比尔·盖茨对他说尽电脑的好处，劝他买一台电脑，巴菲特都没有接受这个新兴的高科技事物。但是奥斯伯格，或者说是桥牌，让巴菲特改变了对电脑的看法。

奥斯伯格认为巴菲特需要添置一台电脑，这样他就可以通过计算机联网服务更方便地在网上打桥牌，巴菲特起初依然没有接受。在这件事情上，两个人争论了几个月的时间。最后，在奥斯伯格温和、耐心的劝说下，巴菲特还是妥协了。“我们从内布拉斯加州的家具城里买了一台电脑，并安装在他的房间内。我们一周之内要玩几个晚上。他确实喜欢打桥牌。”奥斯伯格说。

就这样，桥牌和奥斯伯格完成了连比尔·盖茨都不可能完成的事，居然让巴菲特这样一个既古板又固执的人走进了电脑与互联网时代。自从接触了电脑后，巴菲特就一发不可收拾，他对电脑非常喜欢，甚至到了着迷的地步。如今的巴菲特经常到网上冲浪，他还学会了通过电脑发送、接受电子邮件，查看公司报表等。为了提高电脑水平，他从亚马逊公司购买了很多有关电脑方面的书。不得不说，他现在电脑水平非常高。

在互联网上的桥牌游戏中，巴菲特给自己取了一个有趣的网名“T型骨头”（tbone），比尔·盖茨的称号是“蔡伦格尔”，而奥斯伯格在网上的名字叫“莎洛诺”（sharono）。他们通常在OK桥牌网站上一起打桥牌。



巴菲特的 人生财富课

一周中，巴菲特会有四五个晚上和奥斯伯格还有其他的桥牌爱好者通过互联网来切磋牌技。

在一个星期六的早晨，巴菲特打电话给奥斯伯格，邀请她一起在网上打桥牌。于是，“T型骨头”和“莎洛诺”在电脑空间寻找伙伴，他们遇到了几位来自以色列声称认识“莎洛诺”的人。他们自称是以色列国家桥牌队的队员，为参加世界冠军比赛在网上练习。

“T型骨头”和“莎洛诺”和他们一起玩了起来。最后的结果是，他们输给了这些世界级的专业队员。奥斯伯格和巴菲特还通过网络结识了许多来自世界各地的牌友，比如欧洲和南美洲的一些桥牌高手。

《旧金山纪事》上曾刊登了一个有关奥斯伯格和巴菲特在网上打桥牌的故事。“从儿童时代开始打桥牌的巴菲特，现在变成了一个对在因特网上打桥牌非常上瘾的人，他通常一玩就是一个通宵，直到第二天股票市场开业。对奥斯伯格在电脑屏幕上打出来的问题，‘T型骨头’的回答是，他一个星期大约打12个小时的桥牌。‘很高兴你问的是打牌的数量而不是打牌的质量’，‘T型骨头’回复说。”

巴菲特自己也曾开玩笑说，有一次他问他的一位牌友，怎样才能做到在打桥牌时捣鬼，那人告诉他说：“用一个假名。”

通过和巴菲特的友谊，奥斯伯格和比尔·盖茨、凯瑟琳·格雷厄姆、美国最高法院的法官桑德拉·奥卡纳尔等人都一起打过桥牌。作为巴菲特的桥牌教练和忠实的牌友，奥斯伯格曾经说，巴菲特的水平已经达到了世界级选手的水平。“他正朝着世界级的水平发展，并会保持在这一水平上。他能和任何一个人打桥牌。因为他有很强的逻辑思维能力和解决问题的能力，能够做到全身心的投入。”奥斯伯格这样评价巴菲特。

巴菲特有时会和他的妹妹罗伯塔，以及来自加利福尼亚州卡梅尔的妹夫希尔顿·比阿利克一起打桥牌。当然，他也很喜欢和微软公司发起人，他的好友比尔·盖茨的父亲威廉·盖茨一起玩桥牌。有时候他也和奥马哈的朋友们一起玩。他经常一块打牌的牌友之一，退休的广告公司行政长官理查德·霍兰说：“沃伦的桥牌打得很出色。如果他有足够的时间来打桥牌的话，他将是全美国桥牌打得最好的一个人。”

■ 第九章 “铁公鸡”也可以很慷慨

在奥斯伯格的鼓励下，巴菲特曾经和她一起参加了一次世界桥牌锦标赛的男女混合双打项目。他在技巧和水平上和专业选手相比还是有些距离，但是，在整个比赛中，巴菲特表现得异常专注。他可以沉着冷静地面对任何对手，在那些世界级的专业选手面前，他从容得就好像是在自己家里打牌一样。他在比赛时坐在桌边，总是保持着一副若有所思的样子，似乎屋子里根本没有其他人的存在。

最终，出乎意料的是，巴菲特的专注真的弥补了他在技术上的不足，两个人的组合竟然奇迹般地打进了最后的决赛，这样的结果让奥斯伯格都感到吃惊不已，虽然她对自己的桥牌技术很自信。

然而在决赛之前，巴菲特和奥斯伯格已经连续打了一天半的比赛了，巴菲特始终处于一种极度疲倦和痛苦的状态中。在他唯一的一个小时的休息时间里，他还要跑出去到处寻找汉堡包吃。他万分疲惫的精神状态，让他看起来像是刚跑完一场马拉松。这种状态让巴菲特感觉糟糕透了，于是，在决赛之前，巴菲特意外地决定放弃。他对奥斯伯格说：“我想，我无法完成比赛了，我要退出！”

他们是这项国际比赛中第一对取得决赛资格后退赛的选手，却并没有受到任何处罚。实际上，这次退赛并不表示巴菲特怕输，其实这更符合他在生活中的个性：以自己想要的方式去生活，绝不去强求什么。

也许，在伟大的桥牌运动员和伟大的证券分析师身上，都存在着一种相同的直觉上敏锐的判断能力，事实上，他们都是在计算着胜算的概率。他们信任自己基于一些无形的、难以捉摸的因素所作出的决定。

不论是在工作还是在打桥牌，巴菲特永远都是全身心地投入。一次，奥马哈的南希·琳妮·雅各布问巴菲特，她是否能拍一张他打桥牌时的照片，并说希望这不会使他分心。巴菲特回答说：“这不会让我分心的，但是我得装出这让我分心的样子。”

关于打桥牌和工作上的关系，巴菲特曾说过：“打桥牌时，你打出的每一张牌，都希望能得到你对家的支持和响应。在生意上，你办事的方式是，最大限度地使你的部门经理和员工都能为公司竭尽全力地去工作。”



巴菲特的 人生财富课

“我不会把钱留给孩子”

巴菲特极其节俭的生活习惯人尽皆知，他对自己的子女也同样十分“抠门儿”，他从来不会轻易给孩子们一分钱，他希望已长大成人的孩子们能过正常的独立生活。于是，他停止了给孩子们的经济资助。他很担心为可爱的孩子们“提供食物”会毁了他们，于是拒绝给他们丝毫的经济帮助，虽然这样的帮助是任何一个普通的父亲都觉得理所当然的。

大女儿苏茜和第二任丈夫搬到一座新房子时，为了应付家里的支出，他们不得不把自己房子的大部分租了出去，只留下一个很小的厨房。苏茜怀孕后想要个大一点儿的厨房，以便能在里面放下一张桌子，并开一个通往后院的门。她估算了一下大概要花3万美元。苏茜知道父亲不会为她付钱的，于是她向巴菲特申请贷款。可是巴菲特还是拒绝了。“为什么不像别人那样去银行贷款呢？”他建议说。

当苏茜快生第二个孩子的时候，医生让她卧床休息。凯瑟琳经常去看苏茜，她发现苏茜只有一台黑白小电视机，她建议苏茜买一台大的彩色的。当苏茜说自己买不起时，凯瑟琳吓了一跳，这可是巴菲特的女儿。凯瑟琳立即给巴菲特打了电话，这次巴菲特妥协了，他给苏茜买了一台像样的电视机。

作为女儿，苏茜十分崇拜自己的父亲。“他是个很直率的人，”她说，“只不过不给我们钱罢了。”

巴菲特的大儿子霍华德很想有个农场，于是巴菲特提出了一个慷慨的建议，他可以买下一个农场租给霍华德种，但是霍华德必须把农场的部分收入交给巴菲特并承担税收。

巴菲特根据农场的潜力提出了封顶价格，霍华德跑了上百个农场，都因出价太低无法成交。最后，他们终于用30万美元在内布拉斯加的蒂卡马哈买下一个农场，这几乎是市场上能买到的最低价格。“我感到非常幸

■ 第九章 “铁公鸡”也可以很慷慨

运，因为我父亲对我经营农场有足够的兴趣，他愿意出钱为我购买农场。拥有农场是我的梦想，但这个农场是他的，他有权决定以何种方式把农场租给我。”霍华德显然对父亲的做法非常认同。

巴菲特的小儿子彼得热爱音乐，他不惜从斯坦福大学退学去开音乐室。然而，刚刚起步时他的收入很不稳定，而且并不总是能按时得到，要等到创作出的作品被人认可时才能获得收入。“我常常担心第二天早上桌子上是否还有面包。”彼得说。在最困难的时候，他不得不向他父亲借钱，但是巴菲特拒绝了他的要求，他说：“我想使我们之间的关系保持纯洁，父子关系一旦涉及金钱，就会变得复杂起来。”彼得当时很失望，但他很快理解了父亲，他说：“我从去银行贷款到还贷款的过程中学到的东西，远比从我父亲那里接受无息贷款要多得多。”

1987年，巴菲特终于同意让女婿阿兰·格林伯格管理巴菲特基金会，但他给女婿的年薪只有49846美元，这让女儿苏茜的生活与其他带小孩的妇女没什么两样。当苏茜的儿子出生时，她没有护士，也没有保姆。总有一些想赚钱的人误以为苏茜有打开通往财富之门的钥匙，苏茜还要为了应付这些人而大伤脑筋。

苏茜还记得，有一次她需要现金来支付在华盛顿哥伦比亚特区机场的停车费。当时她父亲也在场，然而苏珊不得不给她父亲开出一张20美元的支票才能拿到现金。

“有时，这样做让人感到非常灰心沮丧。但是不幸的是，基本上我同意他这种做法。”苏茜说，“如果我现在有2000美元的话，我会马上还清我所有的信用卡账单。”

作为全球首富，巴菲特对自己的子女如此“抠门儿”，许多人表示不理解。巴菲特则认为，如果没有经济依赖这种讨厌的因素，他的家庭会更“纯洁”。事实上，他的家人也非常同意他的做法，他的家庭对待金钱的态度都很淡漠，并且总是处于一种随意和平等的气氛中。

早在20岁的时候，巴菲特就打定了不会把财富留给儿女的主意，尽管那时候他还没有结婚，还没有太多的钱。他在写给朋友的信中提到，他害怕到最后自己的企业变得过于庞大，从而金钱会将他的孩子们腐蚀。



巴菲特的 人生财富课

他甚至找不出“一种符合逻辑的方法来处理这些金钱”。

“目前这还没有成为一个问题，但是从长远来看，它是会发生的。我想了半天也没有什么结果。我敢肯定自己的确不想留给孩子们大堆的金钱，除非等我再老点儿，等我有时间看看这些孩子是否已经成材后再这样做。然而，留给他们多少钱，剩下的钱怎么办等诸如此类的问题让我大伤脑筋。”他在信中写道。

巴菲特似乎对自己的钱很有感情。他经常提醒孩子们，他们不要奢望能从他那里得到一个子儿。他似乎很害怕他的金钱会让孩子们变坏。

他的这种态度让许多朋友迷惑不解，当他们讨论给孩子们留多少钱才合适时，巴菲特说几十万美元就够了。而他的另一个朋友强烈反对：“沃伦，你错了。如果他们到12岁时还没被毁了，那就不会被毁了。”

2006年6月25日，巴菲特似乎终于找到了如何处理他的巨额财富的方法。那一天，他正式宣布，他会将总价达300多亿美元的个人财富捐给慈善事业，这笔巨额善款将分别被捐入比尔·盖茨的慈善基金会以及巴菲特家族的基金会。

巴菲特竟然不把财富留给自己的子女，而是捐给慈善事业。这样的决定让听闻这一消息的所有人都非常惊讶。有些人甚至怀疑是由于巴菲特和子女之间的关系不好，他才作出这样的决定。事实上，他们都错了，巴菲特和子女相处得一直很融洽。在儿女的心中，巴菲特一直是他们的“偶像”。他并没有因为没有把金钱留给儿女而失去孩子们对他的热爱与崇拜。

在教育儿女方面，巴菲特一向的观念是：有能力的父母应该“给子女做任何事，但不要给予太多的财产”。他认为太多的金钱会让年轻人迷失本性，丧失斗志，所以他从不提倡给儿女大量的财产。父母给子女基本生活所需的金钱就足够了，如果他们需要更多的财富来实现自己的人生理想，那么就让他们自己动手，用自己的能力赚取供自己实现理想的金钱。

女儿苏茜曾多次开玩笑说，她对父亲这种不把财产留给子女的吝啬做法多次表示过含蓄的不满，但是她同时说，她理解他父亲这样做的道理。只是她还是偶尔暗示父亲，既然孩子都已长大成人，他可以放宽政策了。

■ 第九章 “铁公鸡”也可以很慷慨

事实上，近几年，看到儿女们在事业和生活上渐渐取得了自己的成就，巴菲特已经渐渐地放心了。就像霍华德所说的那样：“我依然认为父亲有这样做的可能。在最近几年，他已经不像以前那样坚持己见了，而是表现出了更多一点儿的灵活性。”

巴菲特让女儿当上了巴菲特基金会的董事，并稍稍放宽了自己的继承政策。他暗示说，孩子们每人可能将得到 300 万美元左右。

不管具体数目是多少，他都不可能让儿女们过上“富二代”的生活。他认为这些钱是社会的财富，除了改善生活外，孩子们无权大把花钱。“我一向讲究公平。正因为如此我才认为一辈子有饭吃就可以了，”巴菲特说，“这些钱必须回到社会中去。”

当巴菲特宣布将自己 85% 的财富捐赠给慈善事业以后，有记者问巴菲特，这是否意味着他的孩子们将失去一切。巴菲特回答说：“人活着，快乐才是最重要的，亿万财富不会给人能力和成长，反而会消磨掉人的激情和理想。从一定意义上说，金钱只是一串数字，只有乐观、自信、勇敢、勤于思考的性格才能收获快乐而丰富的人生。因此可以说，我已经把我珍贵的财富都赠送给我的孩子们了。”

巴菲特在金钱上的态度，很容易让人联想到他是一个严厉而不近人情的父亲。然而事实并非这样，巴菲特的确非常关心自己的孩子，而且他是一个慈祥甚至有点儿活泼的父亲。

他鼓励孩子们模仿心目中的明星，当子女们在工作或婚姻方面遇到困扰，他会非常耐心地与他们谈心。但一旦涉及钱的问题他就变得非常强硬，公事公办。

在大儿子霍华德看来，巴菲特对他更有帮助的来自于在事业上对他的指导，霍华德经常征求他的意见。他说：“父亲经常为我们提供生命旅程中的路标。”

的确，对于儿女们的事业，巴菲特所给予的精神支持远远大于金钱援助。他愿意让儿女们通过自己的努力去获得金钱，他认为这样才能培养他们正确的金钱观念，让他们冷静、坦然地面对金钱，做金钱的主人，而不是为金钱所控制。



巴菲特的 人生财富课

他通过把农场租给霍华德的这种方式来锻炼儿子自理自立的能力，并让儿子认识到财富对于一个人事业的价值，让儿子懂得珍惜每一分钱。事实证明，正是那一段经历，锻炼了霍华德在挫折面前不退缩、不畏惧的坚强勇敢的性格。

彼得在回忆父亲曾经拒绝借钱给他的事的时候，说很感谢当初父亲那么做，因为有了那些艰苦岁月的经历，他才懂得了怎样通过自己的努力去赚钱，并用赚到的钱来实现理想。彼得说，他从父亲那里学到的那些人生经验，是父亲给他的最大的资产，足以让他受用终生。

当彼得和他的 15 人乐队在密尔沃基为 700 名观众演奏钢琴时，巴菲特特意赶到现场，并在演出结束后对儿子大加赞赏。巴菲特说：“我们干得都一样。”对彼得来说，这是最好的赞扬。

当霍华德取得事业上的成功时，巴菲特向朋友夸口说，霍华德比他还能干。霍华德说，孩子们的成功会使巴菲特感到由衷的高兴，就像自己会对父亲的表扬感到由衷的高兴一样。

如今，苏茜和她的孩子们总是围绕在巴菲特身边，这使得他更加人性化了。他会穿着旧运动服跑到苏茜家，趴在地板上与两个外孙一起玩耍。吃晚饭时他会漫不经心地听一家人闲谈，时不时插句俏皮话。

巴菲特给予儿女的影响和支持不是物质上的，而是精神上的。他用自己乐观、积极、健康的生活态度去影响儿女，并让他们亲自去体验，去历练，培养他们积极乐观的心态。对于孩子们来说，这些才是能够让他们受用终生的、最宝贵的人生财富！

慈善捐款 370 亿美元

在之前的几十年里，巴菲特似乎对慈善事业一直持保守的态度。在别人眼中，他似乎是一个“一毛不拔”的铁公鸡。尽管他早已富可敌国，却很少向慈善机构捐款，就连自己的家乡奥马哈的一般性慈善事业他也从不

■ 第九章 “铁公鸡”也可以很慷慨

参与，为此常常招致许多人的批评。

在某些人的心目中，“沃伦以不掏钱而出名”。在奥马哈，你看不到一点儿迹象表明这儿住着一位全球首富。博物馆里没有巴菲特展厅，城里没有巴菲特公园，地方大学里也没有巴菲特大楼或图书馆。

然而，事实是，巴菲特很早就在妻子苏珊的影响下开始做慈善活动了。巴菲特一家曾在节日邀请每一位路过的要礼物的孩子；当地的人们不用打招呼就可以使用巴菲特的球场；他的家甚至一度成了人们的“避难所”，每一个人都可以走进来，把冰箱里的东西一扫而空。“如果下雪了，城里堵住了的话，那儿就是你可以去的地方。”一位邻居回忆说。

1971年，在苏珊的鼓励下，巴菲特成立了自己的私人信托基金——巴菲特基金，每年为50多名黑人学校的学生提供奖学金。

然而，他的善举与他出钱的行为十分矛盾，他在捐赠时从没痛快过。他的朋友说巴菲特有个“障碍”，如果他掏钱，他就认为“少了可赚钱的工具”。

巴菲特对慈善事业的偏见，也是缘于他在20世纪70年代为格林内尔大学做的一件善举。他帮助格林内尔用捐款中的1360万美元进行投资，这笔钱后来变成了4800万美元。但是他发现学校并没有将这笔钱用来提高教育质量，而只是被教授们随随便便地花掉了。

这件事导致他“宁可被钱噎死，也不愿意给大学写支票”。他认为每一个人都想从他身上捞一把，而只有抓着钱才是保证控制权的唯一办法。

巴菲特早期的慈善事业，其根本理由是人口控制。他于1990年捐赠170万美元用于计划生育、性教育、控制出生率和堕胎权力法案等。他非常担心人口过多会引起人类生存的问题，但他却不愿把一分钱用于帮助穷人、病人、文盲和居住在贫民区的人，也不为音乐厅、博物馆、大学和医院捐款。所以巴菲特的慈善观看起来似乎与人们毫无关系，甚至不近人情。

1979年，巴菲特有1.5亿美元，但巴菲特基金会的捐赠的总额只有72.5万美元，他本人也只捐了38453美元，这让巴菲特基金会总是被人耻笑。但在1981年后，巴菲特稳步提高了公司的捐赠额。1990年，他想出



巴菲特的 人生财富课

了让每一位股东可以从伯克希尔-哈撒韦公司的分红中为自己喜欢的慈善事业捐赠 6 美元的主意，这样一来既筹得了 300 万美元善款，又没掏他一分钱的腰包。

巴菲特的慈善观多少有点儿像搞投资，他宁可把钱投到某些高效率的事上，获得最大的社会效益，并且他希望能监督他的捐款，他认为多数捐款都被管理人花在午餐上了。

巴菲特对已有的慈善机构都不认同，他认为很多慈善机构只是将钱发到需要者的手中，并没有将手中富余的善款好好地利用。尽管他知道“这些钱必须回到社会中去”，但却总觉得自己投给慈善机构的钱并没有得到充分利用而感到十分不值。

巴菲特认为，如果一个人赚钱能力十分强的话，与其要他第一年拿 100 万美元做善事，还不如过几年让他交出 2000 万美元，所以他几乎不花自己的钱做慈善事业。在他看来，把 100 万美元直接交给理财收益只有 4% 的慈善机构还不如自己通过 30% 的投资回报来运作，然后再将钱交给慈善机构。这样既不减少自己赚钱的工具，慈善机构也能够得到更多的钱。

与所有人想象的不同，巴菲特多年来从未停止过他在慈善事业上的努力探索，他始终希望寻找一种更合适和更为公平的方式将财富捐献给那些真正对社会和人类更有利的领域，同时保证他的捐款能更有效地被利用。

在对待金钱的观点上，巴菲特受导师格雷厄姆的影响非常大。格雷厄姆认为“任何在自己名下有多于 100 万美元财产的人都是十足的傻瓜”。他自己也将大部分的财富捐赠给了慈善事业。而巴菲特则始终认为，财富来自于社会，拥有财富的人应该将它们回报给社会。

因为担心核战争的爆发，早在 1984 年，巴菲特就给哈佛法学院的谈判专家威廉·尤格捐赠了 20 万美元，用以建立战争缓冲中心，防止核战争的爆发。

1982 年，巴菲特以外祖母的名义捐给内布拉斯加州的一个图书馆 10 万美元；1992 年，他捐给哥伦比亚大学公共卫生学院 40 万美元的礼物，用于计划生育医疗活动。

巴菲特每年举行一次个人餐会，就餐者需要通过竞价的方式向巴菲特

■ 第九章 “铁公鸡”也可以很慷慨

购买共同就餐的资格，而他将所有拍卖来的钱全部捐给社会慈善机构，他甚至要求他们就餐的餐馆在免费的基础上向该慈善机构捐款 1 万美元。

1999 年，他将拍卖自己用了 20 多年的钱包得到的 25 万美元捐给了奥马哈孤儿院。

而最让巴菲特高兴的一项公益活动是巴菲特基金会每年都给奥马哈的 15 所公立中学业绩优秀的教师们发放 1 万美元的奖金——以他的姑姑，曾经的教师爱丽丝的名义。另外捐给奥马哈男孩、女孩俱乐部 37 万美元。他称设立这一奖项是对奥马哈的感谢。巴菲特常说，很多人喜欢把钱扔到大学里，以便把他们的名字刻在大楼上，但他们却根本不为对孩子们的影响更大的小学捐款。

此外，巴菲特出钱建立了施伍德基金会，只为奥马哈的慈善事业提供资金。尽管它的规模比巴菲特基金会小得多，却可以体现出这位世界首富对于故乡的一份深厚的情感。

巴菲特还先后为奥马哈市四家慈善机构——奥马哈儿童俱乐部、奥马哈儿童博物馆、奥马哈孤儿院和奥马哈影剧院捐款。在过去的 10 年中，巴菲特每年都要做东举办被称作“奥马哈高尔夫日”、为时一天的高尔夫比赛。

来参加高尔夫和网球比赛的人包括来自所罗门兄弟公司、美林证券公司、美国电话电报公司、斯普林特通讯公司、《纽约时报》、美国西部第一银行等十几家大型机构和公司的高级官员。1993 年的高尔夫比赛中筹集到了 17.5 万美元，2000 年筹集到 80 万美元。在过去的 10 年中，通过每年的高尔夫球比赛，他共筹集到 1000 万美元。

同时，巴菲特给了女儿苏茜 10 亿美元，在奥马哈建立了一个基金会，重点援助当地的学校和教育系统。该基金会不仅帮助学生们的学习和改善学校的教学设施，而且在学生的课外生活中也尽量提供帮助。苏茜的基金会还专门拿出 30 万美元用于帮助那些家庭贫困的学生，甚至包括为他们的家庭付水电费，为那些孩子们购买新衣服等。

可以看出，巴菲特的价值观和财富观始终是以奉献社会和回报社会为核心的，他只是没找到更让他满意的方式而已，直到他认识了比尔·盖茨。



巴菲特的 人生财富课

2006年6月26日，在纽约公共图书馆，巴菲特宣布，将自己440亿美元个人资产中的85%，总额达370多亿美元的财产捐给比尔·盖茨夫妇的比尔 & 梅琳达慈善基金会。

捐赠以股票的方式进行，巴菲特每年会将自己持有伯克希尔-哈撒韦公司股份的5%转交给比尔 & 梅琳达慈善基金会，也就是说，巴菲特将公司管理得越好，就等于每年捐出的善款越多。

这笔捐款是美国历史上最大的一笔个人慈善捐款，甚至超过了科威特目前的国内生产总值，使得比尔 & 梅琳达慈善基金会的资产一跃达到了600亿美元。

这一被称为全球慈善史上“历史性的时刻”的大额捐赠，让全世界为之哗然。一向有“铁公鸡”之称的全球首富巴菲特突然捐出一笔在世界慈善史上独一无二的天文数字的巨款，让所有人倍感惊讶。

巴菲特说：“我之所以选择盖茨和梅琳达（比尔·盖茨的妻子）慈善基金会，一方面是因为我认为它是世界上最健全的慈善组织，另外就是我非常信任盖茨和梅琳达，他们是我最好的朋友。”

巴菲特和比尔·盖茨是20多年的好友，两人谈论最多的话题之一就是慈善事业。正因如此，巴菲特对比尔 & 梅琳达慈善基金会有着极为深入的了解。

比尔 & 梅琳达慈善基金会成立于2000年，旨在关注全球儿童的健康成长。自成立以来，比尔 & 梅琳达慈善基金会在全世界范围内开展了治疗小儿麻痹症的行动。此外，比尔·盖茨还投入大量财力研究艾滋病、结核病、疟疾等威胁人类健康的疾病。另外，比尔 & 梅琳达慈善基金会还出钱改善了许多图书馆和学校校舍的条件。

至2006年，比尔 & 梅琳达慈善基金会的总资产超过270亿美元，且每年至少对外捐助10亿美元。这个富可敌国的慈善组织有自己的董事会，已经透明运作了6年，取得了国际性的成就，表现出了比多数非政府组织强得多的效率。

因此，巴菲特确信，比尔·盖茨就是他能够信任的慈善基金的管理者。经过几十年在慈善事业中的探索，巴菲特发现，“慈善事业在很多方

■ 第九章 “铁公鸡”也可以很慷慨

面都像做生意，仅仅走进这个领域是远远不够的，你需要学习其中的一些特性”。他认为自己并不擅长慈善基金会的运作，而希望选择运作有效的慈善基金会，把财富捐给它们。比尔 & 梅琳达慈善基金会无疑能满足巴菲特的要求。巴菲特捐款没有附带任何附加条件，唯一的要求是比尔·盖茨每年的捐款承诺必须兑现，不能将钱存起来或者转入下一财年。这一细节更赢得了媒体和公众的充分赞扬。

巴菲特的捐赠计划一经宣布，随之带来了声势浩大的影响。中国香港演员成龙宣布捐赠自己的一半财产；亚洲首富李嘉诚承诺将 190 亿美元资产的三分之一留给自己的基金会；甚至曾嘲笑巴菲特的墨西哥通信垄断巨头卡洛斯·斯利姆也宣布他将开始慈善捐赠。比尔 & 梅琳达慈善基金会不得不设立一个新的部门，专门接待有意向基金会捐赠的人们。比如一个七岁的小女孩要向比尔 & 梅琳达慈善基金会捐赠自己攒下的 35 美元。

在宣布将大量资金投放到比尔 & 梅琳达慈善基金会后，巴菲特办公室一下子收到了 3000 封需要帮助的人们发来的邮件。巴菲特把这些信转交给姐姐多丽丝的阳光女士基金会，还拿出了 500 万美元资助她的工作。

巴菲特的善举没有停止，他每年都给特德·特纳的核威胁倡议组织捐赠 500 万美元，以解决核威胁的现实问题。同时他还资助美国前总统吉米·卡特成立的致力于全球健康、民主和人权工作的卡特中心。

一年之内，巴菲特总计捐款 435 亿美元。巴菲特说“慈善没有终点”，他认为自己有责任将一生赚得的财富用在有用的地方。而比尔·盖茨认为，巴菲特的决定是地球上最伟大的投资。

谁会成为“股神”的接班人？

时间进入 2012 年，一代“股神”巴菲特已是 82 岁高龄。4 月份，巴菲特曾公开宣布自己患上了前列腺癌，虽然身体暂无大碍，却再次引发了关于伯克希尔-哈撒韦公司的千亿财富王国由谁来继承的热门话题。



巴菲特的 人生财富课

巴菲特掌控的伯克希尔-哈撒韦公司是一个庞大的金融巨头，在完成对柏灵顿北方圣塔菲公司的收购后，伯克希尔-哈撒韦公司正华丽转身为一个横跨多行业的财团。而早在那之前，步入晚年的巴菲特就开始着手寻找着自己的接班人。

巴菲特本人对这一问题自然早有准备。早在 2007 年 5 月 5 日，在美国内布拉斯加州奥马哈城奎斯特中心展览厅召开的伯克希尔-哈撒韦公司一年一度的股东大会上，巴菲特就在一封致股东的公开信中提到了有关继承人的问题。也就是从那时起，关于巴菲特的继任者是谁就已经正式提到伯克希尔-哈撒韦公司的日程上来，全球媒体的各种猜测也从此一发而不可收。

在此之前，巴菲特并没有提到具体的接班人人选，相反，他顾左右而言他地放了一枚“公开招募”的“烟幕弹”。此语一出，竟上演了一出“海选”闹剧，五花八门的求职信纷至沓来，伯克希尔-哈撒韦公司内部不胜其扰。不得已之下，巴菲特不得不在当年的伯克希尔-哈撒韦公司股东大会上表示，接班人将出自本公司现有的主管，这才使这出闹剧告一段落。

巴菲特认为，伯克希尔-哈撒韦公司现有管理架构中能继承他的地位的合适人选并不明显：“坦率地说，我们对于伯克希尔-哈撒韦公司现在的投资业务并不能做充分预备，这是有历史原因的。曾经有一段时间查理·芒格是投资业务部门最有潜力的继承人，可是后来还是卢·辛普森成了负责人，但辛普森仅比我年轻 6 岁，如果我马上过世，他当然能顶替我，可是从长期考虑，必须要有更加合适的选择。”

巴菲特在选择伯克希尔-哈撒韦公司的继承人上自然条件不低，总结下来有以下几条：

一、年轻而具有优秀的品格。巴菲特心目中理想的继承人本应是现任 GEICO 公司的行政总裁卢·辛普森。但辛普森仅比巴菲特小 6 岁，恐怕无法长期任职。为了长远利益，巴菲特将接班人定位在相对年轻的人的身上。当然，品格和素质自然也是非常重要的。他说：“选择符合我们要求的这么一个人并不容易。当然，从几个有过成功投资记录的人当中选出一

■ 第九章 “铁公鸡”也可以很慷慨

个最聪明的人，也算不上比登天还难，因为一个人的智力水平和短期之内的经营业绩，一般经过考核总能得到答案。可是判断一个人长期的品质，特别是他如何胜任风云突变的投资市场，才是最大的难题。”

二、规避风险的能力。巴菲特在股市跌宕起伏沉浮一生，深知规避风险的重要。他说：“资本市场变幻莫测，充满诡秘的色彩。一个致命错误也许能把几十年积累孕育的出色业绩彻底地毁灭。干我们这一行，必须对风险要有足够的敏感，这种风险也许是当事人此前从未经历的，但天生的职业敏感要求他必须足够谨慎。当事人如果机械教条地套用某些金融机构使用的那些数理分析模式，往往就会忽略投资战略中隐藏的危险错误。这是我对继承人最担心的问题。”

此外，巴菲特强调：“性格和脾气也很重要。独立的思考能力、情绪与感情的稳定性、对投资者个人行为 and 金融机构集体行为的深刻理解，也是在资本市场获胜的重要原因之一。我目睹过很多出色的年轻人很有潜力，可惜就是缺乏担任团队领导的基本素质。”

三、沉稳的“鸡蛋”守护者。巴菲特是位稳健的投资者，正是依靠着沉稳，才换来了今天伯克希尔-哈撒韦公司无人能比的骄人财富。因此，无论从股东的利益出发，还是从巴菲特的原则考虑，伯克希尔-哈撒韦公司都会期待一位能严格地秉承他集中、长期的稳定投资原则的沉稳接班人。巴菲特自然不希望自己经营一生的心血毁于一次冲动的冒险尝试。

毋庸置疑，巴菲特本人早已选好了伯克希尔-哈撒韦公司首席执行官的接班人。巴菲特曾在致股东的信中称，伯克希尔-哈撒韦公司的接班人必须是公司董事们充分了解，且管理技能和个人品格得到董事会尊重的人。可以肯定的是，这位接班人与董事之间存在着工作联系，也就是说，接班人必然是公司内部的高级管理人员之一。

此消息一出，全球分析家和投资者就对伯克希尔-哈撒韦公司内部展开了一次“地毯式搜索”，最终推测出几位最有可能的候选人。

大卫·索科尔

曾任伯克希尔-哈撒韦公司旗下中美能源控股公司董事长，现年 56 岁的大卫·索科尔被外界和股东们视为最热门的候选人。他善于谈判，敏于



巴菲特的 人生财富课

判断，是巴菲特喜爱的投资人。更因索科尔具有挽救身陷困境的企业特殊才能，被《财富》杂志称为“修复先生”。其敢于闯荡的精神很得巴菲特的喜爱，因此一度被当成巴菲特在伯克希尔-哈撒韦公司的头号接班人。

在伯克希尔-哈撒韦公司并购中美能源公司时，时任 CEO 的索科尔以卓越的谈判技巧和准确的判断能力深得巴菲特赏识。收购成功后，他在中美能源公司出现危机时力挽狂澜，8 年内将中美能源公司的年盈利上升 10 倍多，迅速进入伯克希尔-哈撒韦公司总部管理层。他多次被巴菲特委以重任，不仅在能源企业收购中业绩出色，还成功地挽救了网际喷气航空公司。因此深得巴菲特的信任，许多重大战略决策都有他的参与。有传言称，他是促成伯克希尔-哈撒韦公司对柏灵顿北方圣塔菲公司的收购的关键人物。巴菲特曾经多次赞扬他，称他为“才华横溢的建造者和运营者”。

可惜的是，索科尔因为路博润收购一事最终主动辞职，断送了美好的前程。

托尼·奈斯利

现任 GEICO 公司汽车保险业务主管的托尼·奈斯利是将 GEICO 塑造成美国最大的汽车保险公司之一的人。巴菲特曾赞扬奈斯利“很有才气”，他当初决定收购困难重重的 GEICO 公司，奈斯利的存在是原因之一。如今，GEICO 是巴菲特最喜欢的旗下子公司之一。很多人认为，奈斯利极有可能成为 CEO 人选中的一匹黑马。然而，奈斯利唯一的缺点就是年纪不小了，他比其他潜在候选人至少年长了 10 岁。不知奉行“年轻”原则的巴菲特最终会作何选择。

约瑟夫·布莱登

布莱登于 1989 年加入伯克希尔-哈撒韦公司，是巴菲特的心腹人物之一。2001 年，布莱登临危受命，担任伯克希尔-哈撒韦公司旗下经营不佳的通用再保险公司的首席执行官。保险业堪称伯克希尔-哈撒韦公司投资旗舰中最重头的行业，危难之时被委以重任，可见布莱登实力不凡。

阿吉特·贾恩

通用再保险业务主管阿吉特·贾恩被看作是约瑟夫·布莱登的有力竞争对手之一。贾恩曾一手打造出了伯克希尔-哈撒韦公司的再保险业务，在

第九章 “铁公鸡”也可以很慷慨

处理复杂保险业务、即时判断和情绪稳定上，均要胜过布莱登一筹。2005年美国遭受飓风袭击前，贾恩曾建议削减公司的飓风保险业务。巴菲特曾当众称赞杰恩“每时每刻都将公司放在首要位置”。在索科尔辞职后，贾恩成为媒体和投资人眼中最有希望的人选。

理查德·圣图利

圣图利是网际喷气航空公司 CEO，是巴菲特收购网际喷气航空公司的重要因素之一，其勤勉而沉稳的工作态度深得巴菲特喜爱。巴菲特曾称赞他：“圣图利了解航空行业，并正在致力于解决高燃油成本问题。他一天工作 16 小时，我对他重振这个企业的信心超过对其他人的，我认为不久网际喷气航空公司便会开始盈利……”

马修·罗斯

铁路运营主管马修·罗斯是最近一年才出现在人们视野中的，被普遍认为是第四个候选人。在 2010 年伯克希尔-哈撒韦公司的监管文件中称，巴菲特有三个候选人，但一年之后，却表示有四名候选人。经外界猜测，这多出来的一个人正是罗斯。在 2010 年伯克希尔收购了柏林顿北方圣塔菲公司后，巴菲特花了一年的时间来观察他。《华尔街日报》称，巴菲特称罗斯是他信任且尊重的人。

格雷格·阿贝尔

能源业务主管格雷格·阿贝尔于 2000 年加入伯克希尔-哈撒韦公司，之后代替索科尔成为中美能源公司的董事长，有“索科尔第二”之称。早在 2003 年，巴菲特就称其为索科尔的“关键助手”，他取得的成就与索科尔一样无与伦比。

阿贝尔行事低调，曾是一名注册会计师，是大卫·索科尔的最佳搭档。他们的组合被巴菲特称为“杰出的管理者”和伯克希尔-哈撒韦公司的“巨额资产”。阿贝尔拥有将新收购的业务恰到好处地整合到伯克希尔-哈撒韦公司原有的业务线中的出色才能，并与州政府官员关系良好，在重组 PacifiCorp 公司和收购星座能源的案例中均表现极为出色。如今索科尔提前出局，作为候选人名单上最年轻的一个，外界推测阿贝尔很可能受益于年轻这一优势而笑到最后。



巴菲特的 人生财富课

霍华德·巴菲特

巴菲特的长子霍华德·巴菲特最初曾是接班人中的热门人选，此前，很多猜测认为，如果不出意外，他将会担任伯克希尔-哈撒韦公司主席。

霍华德·巴菲特于 1995 年进入伯克希尔-哈撒韦公司旗下的林赛公司董事会，一直任职至今。十几年里，霍华德凭借完整的管理技巧，将公司管理得有声有色。

巴菲特早已许诺会将旗下一家市值约 16 亿美元的基金交给儿子打理。而霍华德将继续在伯克希尔-哈撒韦公司董事会中任职。巴菲特也曾暗示过，将由霍华德接任伯克希尔-哈撒韦公司主席一职。然而，在最近几年的股东大会中，巴菲特始终没有流露出相关意图，加上诸多更为出色的管理精英一一登上舞台，霍华德的呼声逐渐减弱，以至于他的名字已很少出现在最近的几次预测名单上。巴菲特垂暮之年能否念及父子之情而网开一面，情况尚不明朗。

随着巴菲特年事渐高，关于谁将成为“股神”接班人的话题热度不减。业界内外议论纷纷，坊间传言不断，各种猜测捕风捉影，伯克希尔-哈撒韦公司的股东们更是疑虑重重。谁将最终入得巴菲特无比精明的法眼，继续扛起“股神”的大旗，执掌伯克希尔-哈撒韦公司帅印，我们还需拭目以待。

附录一 巴菲特大事记

附录一 巴菲特大事记

1930 年，巴菲特生于美国内布拉斯加州奥马哈市。

1935 年，巴菲特通过推销可口可乐和口香糖，赚取人生第一笔财富。

1941 年，巴菲特刚刚跨入 11 岁，便购买了平生第一张股票。

1942 年，巴菲特用 1200 美元买了内布拉斯加州的一座农场。

1943 年，巴菲特成为《华盛顿邮报》投递员，并申报了生平第一笔所得税税单。

1947 年，巴菲特和朋友购买了一台旧弹子机放在理发店出租，几个月后成为连锁业务，后以 1200 美元转让。就读宾夕法尼亚大学沃顿商学院。

1949 年，巴菲特转入内布拉斯加州大学。

1950 年，巴菲特获学士学位，申请哈佛商学院被拒，后就读哥伦比亚商学院攻读研究生，师从本杰明·格雷厄姆。

1951 年，巴菲特毕业，做股票经纪人，学习卡耐基的公共演讲课，并在夜校讲“投资原理”课程。

1952 年，巴菲特和苏珊·汤普森结婚。

1954 年，巴菲特加入格雷厄姆-纽曼公司，苏珊生了第二个孩子霍华德·巴菲特。

1956 年，本杰明·格雷厄姆退休，公司解散。巴菲特回到奥马哈创立巴菲特合伙人有限公司。

1957 年，巴菲特有三个合伙公司，掌管资金达到 30 万美元，年末升至 50 万美元。次子彼得降生。

1958 年，巴菲特已有五个合伙公司。

1959 年，巴菲特已有六个合伙公司，经人介绍认识了查理·芒格。

1960 年，巴菲特已有七个合伙公司，11 名医生同意投资。

1962 年，合伙公司资本达到 720 万美元，其中有 100 万是属于巴菲特



巴菲特的 人生财富课

个人的。他将几个合伙公司合并成“巴菲特合伙人有限公司”。最小投资额扩大到 10 万美元，并开始购买伯克希尔-哈撒韦公司股票。

1964 年，巴菲特买进美国运通公司股票，他的个人财富达到 400 万美元，他掌管的资金已达 2200 万美元。

1965 年，巴菲特父亲去世，他卖出美国运通公司股票，买进迪士尼公司股票，并积极收购伯克希尔-哈撒韦公司，掌控了伯克希尔-哈撒韦的董事会。

1966 年，合伙公司不再接受新资金，投资巴尔的摩百货公司。

1967 年，巴菲特掌管的资金达到 6500 万美元。收购国民保险公司和火灾及海运保险公司，进入保险业。

1968 年，巴菲特公司的股票取得了历史上最好的成绩，资金上升至 1.04 亿美元，属于巴菲特的有 2500 万美元。

1969 年，巴菲特清算并解散了合伙人公司。

1970 年，身为伯克希尔-哈撒韦公司的董事局主席，巴菲特写下第一封给股东的年度信函。

1972 年，巴菲特以 2500 万美元收购喜诗糖果公司。

1973 年，伯克希尔-哈撒韦公司开始收购华盛顿邮报的股票，同时蚕食《波士顿环球报》。

1974 年，股价大规模下跌，巴菲特个人财产缩水 50%。

1977 年，以 3250 万美元间接买下《布法罗新闻晚报》，同年买下《水牛城日报》。与妻子苏珊分居。

1978 年，巴菲特投资 4570 万美元收购政府雇员保险公司（GEICO）。

1979 年，伯克希尔-哈撒韦公司开始收购 ABC 的股票，巴菲特以 6.2 亿美元资产净值首次跻身福布斯富豪 400 强。

1981 年，创立伯克希尔-哈撒韦慈善基金捐款计划。

1983 年，巴菲特以 6000 万美元买入内布拉斯加州家具中心 80% 股权，首次进入福布斯 400 强。

1985 年，巴菲特关闭伯克希尔-哈撒韦纺织厂，以 3.15 亿美元收购斯柯特-费特泽公司，促成大都会广播公司与美国广播公司兼并，投资 2300

■ 附录一 巴菲特大事记

万美元买入 NHP50%股权。

1987 年, 美国股市暴跌, 伯克希尔-哈撒韦公司市值损失 25%。斥资 7 亿美元买入所罗门兄弟公司优先股。

1988 年, 巴菲特大量购买可口可乐公司的股票, 最终持有超过 7% 的股份, 市值达 10.2 亿美元。

1989 年, 投资 6 亿美元买入吉列公司可转换优先股, 以 3.58 亿美元收购美国航空公司。

1990 年, 增持可口可乐公司 4670 万股股票, 买入富国银行 500 万股。

1991 年, 巴菲特买进布朗鞋业, 出任所罗门兄弟公司董事长, 力挽狂澜。

1992 年, 巴菲特以 3 亿美元买入美国运通公司固定收益证券, 投入第一帝国 4000 万美元, 买入中部各州保险公司 82% 股权, 伯克希尔-哈撒韦公司旗下公司进行 5 次并购, 购入通用电气公司的股票, 到年底股价上升到每股 113 美元。

1994 年, 投资阳光信用银行, 投资甘奈特, 伯克希尔-哈撒韦公司拥有 230 亿美元资产, 累计增长幅为 6479%。

1995 年, 并购赫尔兹伯格钻石公司与维利家具公司, 买进政府雇员保险公司剩余股权, 买进迪士尼公司股票。

1996 年, 伯克希尔-哈撒韦公司以发行新股方式并购国际飞安公司。

1997 年, 以 6 美元/盎司购入近 1.3 亿盎司白银作为投资。同意购入星辰家具与国际乳品皇后公司。

1998 年, 伯克希尔-哈撒韦公司斥资 220 亿美元收购通用再保险公司, 收购网际喷气飞机租赁公司。

1999 年, 投资耐克公司和丹吉尔品牌直销购物中心。

2000 年, 巴菲特投资穆迪公司并成为最大股东, 买入中美能源公司 76% 股权, 斥资 5.7 亿美元买入贾斯汀公司, 10 亿现金收购本杰明公司, 18 亿美元买入 JM 公司, 收购拉森-朱赫公司, 投资科斯科特公司、激光抵押信托公司、JDN 房地产公司。

2001 年, 投资太平洋地产公司、澳拜客牛排店、艾斯芒廷公司, 增持



巴菲特的 人生财富课

美国运通公司股票。

2002年，巴菲特买入110亿美元的远期卖出合约，投资美国标准公司、威廉姆斯公司、第一数据公司，秘密投资中石油6.31%股权，购买亚马逊公司、Level3通讯公司的80亿美元债券。

2003年，投资自动数据处理公司、Hea连锁医院，增持中石油股权，持股达13.35%，投资“价值资本”对冲基金6亿美元。

2005年，对冲基金投资亏损3300万美元，“卡特里娜”飓风导致通用再保险公司损失巨大。

2006年，收购韩国浦项制铁4%股权，巴菲特宣布将捐赠370亿美元给比尔·梅琳达慈善基金会。这是美国有史以来最大的慈善捐款。

2007年，入股二手经纪车商CarMax，增持合众银行股份并成为最大股东，增持富国银行、美国银行、强生公司、联合保健集团、Well Point Inc股票，购买柏灵顿北方圣塔菲公司12%股权，抛售中石油和西联汇款的股份。收购马尔蒙控股60%股份，宣布已经选出了3个候选人来作为他的继承者。

2008年，斥资47亿美元收购星座能源，10亿美元收购日本汽车零部件制造商Tungaloy，投资50亿美元买入高盛集团永久性优先股及认股权证，2.23亿美元收购比亚迪10%的股权，30亿美元收购通用电气公司，151亿美元收购美联银行，总资产达620亿美元，成为福布斯世界首富。

2009年，斥440亿美元巨资买下柏灵顿北方圣塔菲公司全部股权，并拆分伯克希尔-哈撒韦公司B股。《福布斯》全球亿万富豪排行榜上，巴菲特位列第二，总资产为370亿美元。

2010年，巴菲特与比尔·盖茨第三次中国行，出席“慈善中国行”晚宴，参观比亚迪公司。《福布斯》全球亿万富豪排行榜上，巴菲特位列第三，总资产为470亿美元。

2012年，巴菲特公开宣布身患前列腺癌，但健康状况未受影响。

■ 附录二 巴菲特的财富名言

附录二 巴菲特的财富名言

1. 把从社会得到的财富回馈给社会一直是我的信念。
2. 我并不是想要很多钱，我觉得赚钱并看着它慢慢增多是一件很有意思的事。
3. 太在乎钱会让你陷入困境，要充分感受从投资中带来的快乐。
4. 一生能够积累多少财富，不取决于你能够赚多少钱，而取决于你如何投资理财。
5. 钱找人胜过人找钱，你要懂得让钱为你工作，而不是你为钱工作。
6. 我总是想象着站在一座金山旁边，虽然自己看上去显得非常渺小，但是只要是我能想到，我就会立即行动。我想，我是不会以等待的姿态去迎接财富的到来。
7. 开始存钱并及早投资，这是最值得养成的好习惯。
8. 我从11岁开始就在做资金分配这个工作，直到现在都是如此。
9. 如果手中握着大把的钱，却不知道该做什么项目，没有投资方向，也就是钱花不出去，或者根本就不知道怎么花，这才是真的可怕。
10. 如果你发现了一个你明了的局势，其中各种关系你都一清二楚，那你就行动。不管这种行动是符合常规还是反常的，也不管别人是赞成还是反对。
11. 投资的策略、技巧当然是必要的。但是，除此之外，还有更重要的一点就是，我早早为成功打好了基础，做好了准备。
12. 投资时要注意股票的内在价值，重视企业的获利能力，参照企业经营活动，包括经营模式、行业发展状况以及企业管理方式等。
13. 买进市场价格低于其内在的价值的股票。
14. 长期持有股票，不理睬市场变化，也不担心短期的股票波动，而是看重股票的长期获利能力。



巴菲特的 人生财富课

15. 除了选择正确的行业，还要对公司的财务报表和高管人员的智力、能力、性格等方面进行分析。

16. 我向来不注重所谓的股票行情，而只是关注各个企业的年度报表。这是我个人独特的投资观念。

17. 如果你在一生中找到三个杰出的企业，你就会变得非常富有。这种寻找超级明星企业的投资方法给我们提供了走向真正成功的唯一机会。

18. 当世界提供机会时，聪明人会敏锐地看到这种机会。当他们有机会时，他们就投下大赌注，其余时间不下注。事情就是这么简单。

19. 你要发现你生活与投资的优势所在。当机会来临时，即你的这种优势有充分的把握时，你就需要全力以赴，孤注一掷。

20. 越热门的股票越难赚到钱。只有股市极度低迷，整个经济界普遍悲观时，高回报的投资良机才会出现。

21. 以一般的价格买入一家非同一般的好公司，远远胜过用非同一般的好价格买下一家一般的公司。

22. 我并不试图越过两米多高的栅栏，我到处找的是不到半米高的栅栏。

23. 在私人公司里，追求利润并不是主要目的，重要的是把手中的钱如何活用。

24. 不要投资一门蠢人都可以做的交易，因为终有一日蠢人都会这样做。

25. 我们并不知道如何解决有困难的企业所面临的问题，只是尽量避免投资这些有问题的企业。

26. 一切投资的秘诀在于，在适当的时机挑选好股票，并且如果它们的情况良好就一直持有。

27. 近乎懒惰地按兵不动，是我一贯的投资策略。

28. 我曾经做过调查，凡是在投资中经不起风浪的人，通常在投资之前都没有任何准备，只是凭感觉投资。当然，这样的投资完全是在拿自己的资本开玩笑。

29. 投资者需谨记，头脑发热和高昂成本乃是大敌。

■ 附录二 巴菲特的财富名言

30. 他人大胆时你便小心，他人小心时你便大胆。
31. 如果没有什么值得做，就什么也别做。
32. 投资时要始终牢记两条：第一条是永远不要亏损，第二条是永远记住第一条。
33. 我们没有必要比别人更聪明，但我们必须比别人更有自制力。
34. 股市成功的秘诀有三条：第一，尽量避免风险，保住本金；第二，尽量避免风险，保住本金；第三，坚决牢记第一、第二条。
35. 如何决定一家企业的价值呢？我作许多阅读：我阅读所注意的公司的年度报告，同时我也阅读它的竞争对手的年度报告。
36. 选择少数几种可以在长期拉锯战中产生高于平均收益的股票，然后将你的大部分资金集中在这些股票上，不管股市短期涨跌，坚持持股，稳中取胜。
37. 投资者应考虑企业的长期发展，而不是股票市场的短期前景。股票价格最终取决于未来的收益。在投资过程中，如同棒球运动中那样，要想让记分牌不断翻滚，你就必须盯着球场而不是记分牌。
38. 我们欢迎市场下跌，因为它使我们能以新的、令人感到恐慌的便宜价格拣到更多的股票。
39. 必须要忍受偏离你指导方针的诱惑：如果你不愿意拥有一家公司10年，那就不要考虑拥有它10分钟。
40. 我很理性。很多人比我智商高，很多人比我工作时间更长、更努力，但我做事更加理性。你必须能够控制自己，不要让情感左右你的理智。
41. 我不会因为只是为要让我们公司的获利率增加一丁点儿，而去关掉一个利润低于正常的企业。
42. 我们应集中关注将要发生什么，而不是什么时候发生。
43. 相信自己的大脑，尤其不要听从于电脑。
44. 思考在我决定该采取什么行动方面扮演了重要的角色，行动也在改善我的思考方面扮演了重要的角色。思考和行动，在我的哲学、金融投资、生活等方面都打下了深深的烙印。
45. 要取得非凡的成果，没有必要非得做非凡的事情。



巴菲特的 人生财富课

46. 找一份自己喜欢的工作，选择一份你有钱以后还愿意从事的工作。
47. 近似的正确胜于精确的错误。
48. 现在远离麻烦，要比后来摆脱麻烦容易得多。
49. 习惯的链条在重得断裂之前，总是轻得难以察觉。
50. 如果市场总是有效的，我只会成为一个大马路上手拎马口铁罐的流浪汉。
51. 事实在于，人们充满了贪婪、恐惧或者愚蠢的念头，这一点是可以预测的，然而这些念头导致的结果却是不可预测的。
52. 那些最好的买卖，刚开始的时候，从数字上看，几乎都会告诉你不要买。
53. 拥有一支股票，期待它下个早晨就上涨是十分愚蠢的。
54. 投资并非一个智商为 160 的人就一定能够击败智商为 130 的人的游戏。
55. 市场就像上帝一样，帮助那些自己帮助自己的人，但与上帝不一样的地方是，他不会原谅那些不知道自己在做什么的人。
56. 就算美联储主席格林斯潘偷偷地告诉我未来两年的货币政策，我也不会改变我的任何一个作为。
57. 不同的人理解不同的行业。最重要的事情是知道你自己理解哪些行业，以及什么时候你的投资决策正好在你自己的能力圈内。
58. 很多事情做起来都会有利可图，但是，你必须坚持只做那些自己能力范围内的事情。我们没有任何办法击败泰森。
59. 对你的能力圈来说，最重要的不是能力圈的范围大小，而是你如何能够确定能力圈的边界所在。如果你知道了能力圈的边界所在，你将比那些能力圈虽然比你大 5 倍却不知道边界所在的人要富有得多。
60. 对于大多数投资者而言，重要的不是他们到底知道什么，而是他们是否真正明白自己到底不知道什么。
61. 从预言中你可以得知许多预言者的信息，但对未来却所获无几。
62. 在一个人们相信市场有效性的市场里投资，就像与某个被告知看牌没有好处的人在一起打桥牌。

■ 附录二 巴菲特的财富名言

63. 目前的金融课程可能只会帮助你做出平庸之事。

64. 没有一个能计算出内在价值的公式。你得懂这个企业 (你得懂得打算购买的这家企业的业务)。

65. 不必等到企业降至谷底才去购买它的股票。所选企业股票的售价要低于你所认为它的价值并且企业要由诚实而有能力的人经营。但是, 你若能以低于一家企业目前所值的钱买进它的股份, 你对它的管理有信心, 同时你又买进了一批类似于该企业的股份, 那你赚钱就指日可待了。

66. 如果我挑选的是一家保险公司或一家纸业公司, 我会把自己置于想象之中, 想象我刚刚继承了那家公司, 并且它将是我们的家庭永远拥有的唯一财产。

67. 我们不必屠杀飞龙, 只需躲避它们就可以。

68. 我从不打算在买入股票的次日就赚钱。我买入股票时, 总是会先假设明天交易所就会关门, 5年之后才又重新打开, 恢复交易。

69. 希望你不要认为自己拥有的股票仅仅是一纸价格每天都在变动的凭证, 而且一旦某种经济事件或政治事件使你紧张不安就会成为你抛售的候选对象。相反, 我希望你将自己想象为企业的所有者之一, 对这家企业你愿意无限期地投资, 就像你与家庭中的其他成员合伙拥有的一个农场或一套公寓。

70. 用我的想法和你们的钱, 我们会做得很好。

71. 想要在股市从事波段操作是神做的事, 不是人做的事。

72. 所谓有“转机”的企业, 最后很少有成功的案例。与其把时间和精力花在购买价廉的烂企业上, 还不如以公道的价格投资一些优秀的企业。

73. 投资人必须谨记, 你的投资成绩并非像奥运跳水比赛的方式评分, 难度高低并不重要。你正确地投资一家简单易懂而竞争力持续的企业所得到的回报, 与你辛苦地分析一家变量不断、复杂难懂的企业可以说是不相上下。

74. 当一些大企业暂时出现危机或股市下跌, 出现有利可图的交易价格时, 应该毫不犹豫地买进它们的股票。

75. 经验显示, 能够创造盈余新高的企业, 现在做生意的方式通常与



巴菲特的 人生财富课

其5年前甚至10年前没有多大的差异。

76. 我对总体经济一窍不通，汇率与利率根本无法预测，好我在作分析与选择投资标时根本不去理会它。

77. 决定卖掉公司所持有的麦当劳股票是一项严重的错误。总而言之，假如我在股市开盘期间常常溜去看电影的话，你们去年应该赚得更多。

78. 股票预测专家唯一的价值，就是让算命先生看起来还不错。

79. 我们从未想到要预估股市未来的走势。

80. 短期股市的预测是毒药，应该要把他们摆在最安全的地方，远离儿童以及那些在股市中的行为像小孩般幼稚的投资人。

81. 人们习惯把每天短线进出股市的投机客称之为投资人，就好像大家把不断发生一夜情的爱情骗子当成浪漫情人一样。

82. 有的企业有高耸的护城河，里头还有凶猛的鳄鱼、海盗和鲨鱼守护着，这才是你应该投资的企业。

83. 伟大企业的定义如下：在25年或30年后仍然能够保持其伟大企业地位的企业。

84. 我们的投资仍然是集中于很少几支股票，而且在概念上非常简单：真正伟大的投资理念常常用简单的一句话就能概括。我们喜欢一个具有持续竞争优势并且由一群既能干又全心全意为股东服务的人来管理的企业。当发现具备这些特征的企业而且我们又能以合理的价格购买时，我们几乎不可能出错。

85. 如果某人相信了空头市场即将来临而卖出手中不错的投资，那么这人会发现，通常卖出股票后，所谓的空头市场立即转为多头市场，于是又再次错失良机。

86. 我们欢迎市场下跌，因为它使我们能以新的、令人感到恐慌的便宜价格拣到更多的股票。

87. 不能承受股价下跌50%的人就不应该炒股。

88. 如果我们有坚定的长期投资期望，那么短期的价格波动对我们来说毫无意义，除非它们能够让我们有机会以更便宜的价格增持股份。

89. 对于每一笔投资，你都应当有勇气和信心将你净资产的10%以上

■ 附录二 巴菲特的财富名言

投入。

90. 假如你缺乏自信，心虚与恐惧会导致你投资惨败。缺乏自信的投资人容易紧张，而且经常会在股价下跌时卖出股票。然而这种行为简直如同疯狂，就如你刚花了10万美元买了一栋房子，然后立刻就告诉经纪人，只要有人出价8万美元就卖了。

91. 我不会以我挣来的钱衡量我的生命的价值。其他人也许会这么做，但我当然不会。

92. 从巨额的消费中我不会得到什么快乐，享受本身并不是我对财富渴求的根本原因。对我而言，金钱只不过是一种证明，是我所喜欢的游戏的一个记分牌而已。

93. 虽然我也靠收入生活，但我迷恋过程要远胜于收入。

94. 富人应当给自己的孩子留下足够的财富，以便让他们能干他们想干的事情，但不能让他们有了足够的财富后可以什么都不干。

95. 一位所有者或投资者，如果尽量把他自己和那些管理着其业务的经理人结合在一起，也能成就伟业。

巴菲特的 人生财富课

如果你还不是一个投资者，它可以帮你成为一个投资者；
如果你已经是一个投资者，它可以让你变成一个更出色的投资者。本书通过巴菲特的成长和投资历程，全面剖析他的投资理念、投资技巧和投资方法。正如巴菲特告诉我们的：真正伟大的投资成功之道，只需要很少的几个原则就可以，非常简单，却非常有效，任何一个普通投资者都能掌握，都能运用。

ISBN 978-7-5639-3489-8



9 787563 934898 >

定价：32.00元